



Kompodium

Unternehmensgutachten und deren Notwendigkeit unter besonderer Berücksichtigung nach Basel II, GmbH-Gesetz und Insolvenzordnung

Michael Wilke
Attestor Consulting

Seite 1 von 18

Vorwort	1
Unternehmensgutachten oder Rating und warum ?.....	2
Was ist Basel II.....	3
Aus Sicht der Banken	3
Situation des deutschen Mittelstandes.....	4
Rating als komplexe Bonitätsbeurteilung.....	4
Externes Rating im Vergleich zum Bankrating.....	5
Bonitätsurteile von Wirtschaftsauskunftsdiensten	6
Branchenrating	6
Rating in Unternehmen bis 5 Mio.€Jahresumsatz.....	6
Adressaten des Ratings.....	7
Maßnahmen zur Optimierung	7
Der Ratingprozess	9
Beispiele wichtige Kapitel in der Bewertung.....	9
Beispiel: Schleichende Krise bis zur Insolvenz.....	10
Beispiel: Krisenursachen und Insolvenzindikatoren	12
Anforderungen an ein mittelstandsorientiertes Ratingsystem.....	12
Interne Nutzenpotentiale.....	13
Managementinformationen.....	13
Erhöhung der Kreditwürdigkeit.....	13
Haftungsrisiken des GmbH-Geschäftsführers unter Einbeziehung des GmbHG und der Insolvenzordnung.....	14

Vorwort

Dieses Kompodium zeigt in kurzer und einfach zu lesender Form die zunehmende Notwendigkeit von Unternehmensgutachten auf. Es wird in sehr komprimierter Form erläutert, wie das Thema Basel II aus Unternehmensicht zu bewerten ist und in wie weit sich eine Verbindung zu GmbH-Gesetz und der Insolvenzordnung ergibt. Es erscheint immer wieder der Begriff „Rating“ der in den meisten Fällen „Unternehmensgutachten“ genannt werden müßte. Denn nur bei einem Unternehmensgutachten zusammen mit der finanztechnischen Beurteilung durch den Steuerberater kann von einem echten Rating gesprochen werden. Um die Lesbarkeit und den Vergleich zu anderen Publikationen zuzulassen haben wir uns hier weitgehend auf den Begriff Rating eingelassen. Kernaussagen wurden hellblau hinterlegt.

Dieses Kompodium stellt die Meinung und Erfahrung des Erstellers wieder. Stellenweise wurde auch auf öffentliches Informationsmaterial zum Beispiel von Banken, Industrie und Handelskammern und Gesetzestexten zurückgegriffen.



Unternehmensgutachten oder Rating und warum ?

In der Tages- und Fachpresse wird seit Monaten dieses Thema publiziert. Auf vielen Internetseiten werden kostenfreie Kurzratings zum Selbsterstellen angeboten. Kleine Softwareprogramme für wenig Geld, sollen ein Rating nach Basel II und nach Wunsch erzeugen. Jedoch, alle bisher bekannten Angebote dieser Kategorie verfügen über keinen bis unzureichenden Hintergrund. Zudem fehlt die Erfahrung der Analysten um dem Unternehmer wirklich helfen zu können.

Eine korrekte Bewertung besteht aus zwei getrennten Bereichen. Zum einen aus der finanztechnischen Beurteilung und Betreuung über die steuerberatende Stelle wie z.B. Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer. Der andere Teil behandelt die unternehmerische Seite mit Themen wie Geschäfts-, Handels- und Dienstleistungskonzept, Planung und Organisation, Controlling, Haftung und weiteren. Insgesamt werden ca. neunzig Punkte beleuchtet. Somit stellt das Unternehmensgutachten alleine bereits eine Sicht auf die Qualität des Unternehmens dar und kann zu einem Gütesiegel nach außen verwendet werden. Unter Berücksichtigung, dass Banken und Sparkassen aus der Eigenverantwortung heraus ein eigenes Finanzrating erstellen, werden Unternehmensgutachten als ergänzende Meinungsbildung für den Kreditgeber verwendet. Liegt solch eine von neutraler Stelle erstellte Bewertung nicht vor, so kann der Sachbearbeiter sich nur auf sein Gefühl und allgemein bekannten Daten stützen.

Aufgrund der aktuellen hohen Insolvenzentwicklung wird bei Bonitätsprüfungen der Banken der Maßstab an denen die Unternehmen gemessen werden deutlich steigen. Ratings leisten auch im gewohnten Geschäftsumfeld einen wesentlichen Beitrag zum Abbau von Informationsdefiziten zwischen Geschäftspartnern, Gläubigern und Schuldern.

In der Praxis zeigt sich bisweilen eine mangelnde Akzeptanz, da seitens der Unternehmensführung aus falscher Einsicht und verletztem Stolz eine Notwendigkeit nicht gesehen wird.

Die meisten Argumente sind:

„Ich kenne den Banker schon lange und wir haben bisher immer alles gut geregelt.“

Dies mag für die Vergangenheit zutreffen, jedoch wird außer acht gelassen, daß der Kreditsachbearbeiter an ein Prozedere gebunden ist und nicht mehr aus guter Hoffnung und gutem Gefühl handeln kann.

„Habe keine Zeit sich der Prozedur zu stellen.“

Wenn es darum geht sich eine neue Maschine oder ein neues Fahrzeug anzuschaffen, ist die Zeit vorhanden, da das Thema bekannt ist und die Notwendigkeit erkannt wird. Nur wer keine Zeit für eine Beurteilung des Unternehmens hat, der handelt fahrlässig und gefährdet mittelfristig seinen Betrieb. Bleiben Kredite und/oder neue Geschäftskontakte aus, weil Wettbewerber offener und frühzeitig sich dem Thema gestellt haben, ist es bereits zu spät. Unternehmensgutachten können auch in Raten, also Themenabschnittsweise, erstellt werden, was den Zeitfaktor in kleinere Einheiten splittet.

„Ich habe schon immer gewusst was für den Betrieb gut und richtig ist“

Dann zeigen sie es Ihrer Umwelt um davon zu profitieren. Dokumentieren Sie es nach den Erfordernissen der Finanz- und Geschäftswelt und sind von nun an auf der Überholspur.

„Kann mir Ratings mit einem Kostenfaktor um die 4.000€ nicht leisten“

Diese Argumentation wird von vielen Unternehmen bis circa 3 Mio. € Umsatz vorgebracht. Die Margensituation ist in vielen wichtigen Dingen des Unternehmens ein Hindernis für nötige Investitionen. Zudem kommt, das in dieser Unternehmensgröße es eine Zumutung ist, wenn eine Truppe von Analysten tagelang den Betrieb stört. Hier kann ein Rating in Raten und der Einsatz von wissenschaftlich fundierter Technologie zur Bestandsaufnahme und Dokumentation dienen.

„Basel II kommt erst 2006. Was soll das denn jetzt schon ?“

Auf Grund der angespannter Wirtschaftslage und dem damit verbundenen Risiko von Forderungsausfällen handeln bereits heute die meisten Kreditgeber entsprechend. Ferner wird nicht beachtet, daß in dem Konsultationspapier von einer Bewertung der letzten drei Jahre die Rede ist. Womit klar wäre, daß der Handlungsbedarf bereits seit längerem besteht.



Kompendium

Michael Wilke
Attestor Consulting

Unternehmensgutachten und deren Notwendigkeit unter besonderer Berücksichtigung nach Basel II, GmbH-Gesetz und Insolvenzordnung

Seite 3 von 18

Was ist Basel II

Die Zentralbanken und die Bankenaufsichtsinstanzen der wichtigsten Industrieländer bilden einen Ausschuss, der alle drei Monate bei der Bank für internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) in Basel zusammentrifft, dem so genannten Basler Ausschuss für Bankenaufsicht. Der Ausschuss hat es sich zum Ziel gesetzt, die Stabilität des Finanzsektors in den Volkswirtschaften sicherzustellen.

Um mögliche Verluste aus der Geschäftstätigkeit, insbesondere unerwartet hohe Kreditausfälle jederzeit auffangen zu können, benötigen die Kreditinstitute ein angemessenes Eigenkapital.

Ein entsprechendes Konsultationspapier wurde im Januar 2001 formuliert, das sich auf die bereits bestehende erste Eigenkapitalvereinbarung von 1988 (Basel I) stützt und weiterentwickelt wurde.

Entsprechend des erneuerten Konsultationspapiers (Basel II) sollen nun die Eigenkapitalanforderungen stärker an den tatsächlichen Risiken der Kreditinstitute ausgerichtet werden. Zukünftig werden die Banken bei der Kreditvergabe eine viel empfindlichere Bonitätsdifferenzierung der Schuldner vornehmen müssen. Somit sind Bewertungssysteme notwendig, die in der Lage sind, die Bonität eines Kreditnehmers zuverlässig zu bestimmen. Diese Aufgabe übernehmen Ratings.

Wenn die abgeänderte Eigenkapitalvereinbarung planmäßig im Jahre 2006 in Kraft tritt, dann besteht für die Kreditinstitute und den Unternehmer bereits seit 2003 dringender Handlungsbedarf. Grund ist die Maßgabe, daß für die Bewertung der Zuverlässigkeit des Kreditfragenden Informationen über einen zurückliegenden Zeitraum von mindestens drei Jahren einfließen. Diese Daten müssen vorgelegt und in die Beurteilung berücksichtigt werden.

Kurz gesagt werden im Ratingprozess alle erfolgsrelevanten Merkmale eines Unternehmens unter Zuhilfenahme von statistischen Verfahren und den Eindrücken der Ratingagentur untersucht.

Mit dem Rating soll so eine weitgehende verlässliche Bonitätsaussage über ein Unternehmen getroffen werden. Hieraus ergeben sich für Kreditgeber letztlich zwei Bewertungszustände.

1. Es handelt es sich um ein gesundes und wirtschaftlich stabiles Unternehmen.
2. Es besteht die Gefahr, dass dieses Unternehmen zahlungsunfähig wird und somit einen Insolvenzantrag stellt.

Aus Sicht der Banken

Ziel der differenzierten Eigenkapitalhinterlegung ist es, zu verhindern, dass Banken zu viele hohe Risiken ansammeln. Stattdessen werden sie sich stärker um die Aufnahme von niedrigen und kalkulierbaren Risiken bemühen, da diese mit hoher Wahrscheinlichkeit die Kreditsumme nebst Zinsen zurückzahlen werden. Alle Kreditinstitute müssen die Verluste, die dem Kreditinstitut durch nicht zurückgezahlte Kredite entstehen, über den Kreditzins insgesamt wieder verdienen. So muss auch das Kreditinstitut – ähnlich einer Versicherungsprämie gegen den Ausfall – diese Risikokosten bei der Zinskondition mit berechnen. Risikokosten sind abhängig von der Ausfallwahrscheinlichkeit, also der Einstufung im Rating, aber auch von den Sicherheiten, der Laufzeit und der Tilgungsstruktur des Kredites.

Schlecht geratete Unternehmen werden in Zukunft mit deutlich erhöhten Kreditzinsen rechnen müssen. Schlimmstenfalls wird ein neues Kreditarrangement versagt.

Auf der anderen Seite können gut geratete Unternehmen Zukünftig mit attraktiveren Konditionen rechnen.

Dieses Verhalten ist bereits heute feststellbar und wird sich weiter intensivieren.



Kompendium

Michael Wilke
Attestor Consulting

Unternehmensgutachten und deren Notwendigkeit unter besonderer Berücksichtigung nach Basel II, GmbH-Gesetz und Insolvenzordnung

Seite 4 von 18

Situation des deutschen Mittelstandes

Was sind die wesentlichen Merkmale von kleinen und mittelständischen Unternehmen?

Mittelstandsdefinition des IfM Bonn in €

Unternehmensgröße	Zahl der Beschäftigten	Umsatz € / Jahr
klein	bis 9	bis unter 1 Million
mittel	10 bis 499	1 bis 50 Millionen
groß	500 und mehr	50 Millionen und mehr

© IfM Bonn

Es ist zu befürchten dass sich Bankkredite zukünftig verteuern bzw. Unternehmen einzelner Branchen von ihrer Hausbank möglicherweise keine Kredite erhalten werden. Grund ist die differenzierte Eigenkapitalhinterlegung im Kreditsektor, der Banken und Sparkassen, die dazu veranlasst, bei der Kreditvergabe die Kreditwürdigkeit ihrer Firmenkunden stärker zu berücksichtigen als es bisher der Fall war. Die Prüfung der Bonität des Kreditnehmers wird sich dabei verändern.

Es stellt sich nun die Frage, welche Alternativen den kleinen und mittelständischen Unternehmen bleiben, wenn sie entsprechend Ihrer Bonität gemäß Basel II einen Risikozuschlag erhalten oder keine Kredite mehr bekommen. Sehr häufig wird die Finanzierung mittels Leasing in Betracht gezogen. Diese Art der Finanzierung ist in vielen Fällen zwar teurer als die herkömmliche Kreditfinanzierung, schont jedoch die Liquidität des Unternehmens.

Jedoch verlangen auch immer mehr Leasinggesellschaften ein Rating, damit sie die Wahrscheinlichkeit einer ordnungsgemäßen Erfüllung der Leasingverpflichtungen durch den Leasingnehmer abschätzen können. Leasinggesellschaften verhalten sich hier kaum anders als die Banken, da es hier ebenso um die Rückzahlungsfähigkeit des Kunden geht.

Da auch die Leasingfirmen auf Refinanzierung angewiesen sind, müssen diese sich einem Rating unterziehen, das wiederum wesentlich von der Bonität der Leasingnehmer abhängig ist.

Rating als komplexe Bonitätsbeurteilung

Im Zusammenhang mit den neuen Eigenkapitalregeln nach Basel II wird ein erstelltes Rating als eine Aussage bzw. Einschätzung über die Fähigkeit des Schuldners/ Kreditnehmers, finanzielle Verpflichtungen termingerecht und vollständig erfüllen zu können, definiert. Dabei geht es maßgeblich um die Einschätzung von Wahrscheinlichkeiten über den Eintritt von Leistungs- und Zahlungsstörungen während der Kreditlaufzeit.

Hierbei handelt es sich um eine objektive, ganzheitliche Bestandsaufnahme der geschäftlichen Situation, der Finanzlage und der Zukunftserwartungen des Unternehmens.

Ein regelmäßig durchgeführtes Rating zeigt positive wie negative Veränderungen in der Bonitätseinstufung, so dass Fehlentwicklungen rechtzeitig erkannt und Handlungsspielräume konsequent genutzt werden.

Ratings sind also Zeugnisse, in denen die Kreditwürdigkeit von Schuldnern benotet wird. Wird die Kreditwürdigkeit als gut beurteilt, dann ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass es bei der Rückzahlung der Verbindlichkeiten zu Schwierigkeiten kommt. Entsprechend günstig ist dann der Zins.

Schuldner mit einer schlechten Bonität müssen dagegen einen höheren Zins zahlen als „gute Kunden“ denn es wird ein so genannter Risikoaufschlag erhoben.



Ein externes Rating durch eine Ratingagentur kann auch für mittelständische Unternehmen ein interessantes Instrument sein.

Das externe Rating kann auch helfen, das Image des eigenen Unternehmens gegenüber Geschäftspartnern, Kunden, Mitarbeitern sowie der Öffentlichkeit zu verbessern. Im Wettbewerb um neue Geschäftsbeziehungen dient ein externes Rating als Ausweis über den Zustand des Unternehmens. Die Qualität wie Geschäftsabläufe gehandelt werden und die Verhaltensfähigkeit sind neben den finanziellen Kriterien hierbei besonders entscheidend.

Schon heute vergeben Kreditinstitute nur dann Kredite an Firmenkunden, wenn nach Meinung der Bank eine hinreichende Kreditwürdigkeit besteht.

Externes Rating im Vergleich zum Bankrating

Die klassische Kreditwürdigkeitsprüfung stützt sich im Wesentlichen auf den handelsrechtlichen Jahresabschluss des Kreditnehmers. Mittels Bilanz, ist ein Kaufmann gemäß § 242 Handelsgesetzbuch (HGB) zur Aufstellung verpflichtet.

1. Der Kaufmann hat zu Beginn seines Handelsgewerbes und für den Schluß eines jeden Geschäftsjahrs einen das Verhältnis seines Vermögens und seiner Schulden darstellenden Abschluß (Eröffnungsbilanz, Bilanz) aufzustellen. Auf die Eröffnungsbilanz sind die für den Jahresabschluß geltenden Vorschriften entsprechend anzuwenden, soweit sie sich auf die Bilanz beziehen.
2. Er hat für den Schluß eines jeden Geschäftsjahrs eine Gegenüberstellung der Aufwendungen und Erträge des Geschäftsjahrs (Gewinn- und Verlustrechnung) aufzustellen.
3. Die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung bilden den Jahresabschluß.

Im Rahmen der Bilanzanalyse werden quantitative Unternehmensdaten untersucht, um Einblick in die wirtschaftlichen Lage des Unternehmens zu erhalten. Diese Betrachtung ist absolut vergangenheitsorientiert. Beim externen Rating werden weitere sehr umfassende Faktoren herangezogen, die es der Ratingagentur erlaubt, mehr Gewicht auf qualitative Faktoren zu legen, als es bei Beurteilungen durch Kreditinstitute oder Wirtschaftsauskunfteien der Fall sein kann. Im Rating werden Kriterien geprüft, wie z.B. die Außendarstellung, die Branchenentwicklung, die Unternehmensstrategie aber auch die Qualität der Unternehmensleitung. Vernünftige und aussagefähige Ratings umfassen ungefähr einhundert Themenpunkte. Das heißt, ein Rating berücksichtigt neben den quantitativen Unternehmensdaten auch qualitative Aspekte eines Unternehmens.

Nur das reine Finanzrating mittels Kennzahlen aus der BWA zusammen mit der Unternehmensbewertung geben Aufschluß über die Wahrscheinlichkeit der zukünftigen Unternehmensentwicklung.

Bankinterne Ratings stellen das Ergebnis der internen Risikobeurteilung in ihrem Kreditportfolio dar. Der Kunde wird von dem Kreditinstitut mit Hilfe eines hausinternen Verfahrens „geratet“, aus dem eine Aussage über die Kreditwürdigkeit bzw. die Ausfallwahrscheinlichkeit des Kreditengagements abgeleitet wird.

Ein externes Rating wird dagegen von privaten Ratingagenturen, die keinem staatlichen Einfluss unterliegen, durchgeführt. Die Anforderung an die Transparenz und Informationstiefe der externen Ratings ist gegenüber bankinternen Bewertungen entsprechend höher.



Bonitätsurteile von Wirtschaftsauskunftsdiensten

Für fast jedes wirtschaftsaktive Unternehmen wird der Bonitätsindex von Creditreform bzw. SCHUFA ermittelt und für verschiedene Zwecke in Online-Daten-Banken oder als CD angeboten. Diese werden auch Auskunftsratings genannt und nicht von den Unternehmen in Auftrag gegeben. Die Recherche erfolgt entweder auf die eigene Initiative der Auskunftsei im Wege der Aktualisierung des Datenbestandes und im Kundenauftrag wenn zu einem Unternehmen Auskünfte angefragt werden. Bei diesen Auskünften können meistens nur veröffentlichte Informationen und die aus der zugestellten Selbstauskunft einbezogen werden. Die Risikoeinordnung basiert z. B. bei Creditreform auf Merkmalskombinationen wie z. B. Zahlungsweise und -verhalten, Auftragslage, Eigenkapitalstruktur, Gesellschafter und Altersstruktur sowie Branchensituation und weiteren. Die Gewichtung der einzelnen Kriterien unterscheidet sich je nach Unternehmenstyp und Marktsituation. Da keine internen Daten berücksichtigt werden können, ist der Informationsgehalt entsprechend geringer als bei den von Agenturen vor Ort recherchierten Ratings.

Solche Wirtschaftsauskünfte werden von Unternehmen vor allem für die Prüfung der Kreditwürdigkeit im Rahmen von Lieferantenkrediten oder Factoring genutzt. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn Sie zu Beginn einer Geschäftsbeziehung von Ihrem Lieferanten angefragt werden. Als Kunde auf Rechnung wird meistens auf diesem Wege Ihr Kreditlimit bestimmt.

Branchenrating

Die Branchenratings dienen der generellen Bewertung von gleichartigen Unternehmungen. Da die Branchenkonjunktur einen erheblichen Einfluss auf die Bonität der Unternehmen ausübt, nimmt die Konjunktorentwicklung einen gewichtigen Einfluss auf die Kreditwürdigkeit.

Besonders deutlich wird dies zur Zeit an Hand der Entwicklung im Einzelhandel, Bauwesen und den baunahen Handwerksbetrieben. Verringert sich der Absatz einer Branche, wird ein Anstieg der Insolvenzen aus diesem Bereich zu beobachten sein. Aber auch Unternehmen anderer Branchen, die sehr eng an die vom Konjunkturrückgang betroffene Branche arbeiten, kommen zu weilen in Bedrängnis. Man denke hier zum Beispiel an die sehr enge Beziehung der Automobilzulieferer.

Solche Branchenratings werden von spezialisierten Agenturen erstellt und Interessierten gegen ein Entgelt zur Verfügung gestellt. Da diese Branchenratings einen nicht unerheblichen Kostenfaktor darstellen, wird seitens der Kleinunternehmen meistens darauf verzichtet.

Aber es fließen immer noch die Erfahrung der Ratingagentur und die frei verfügbaren Branchendaten mit ein.

Rating in Unternehmen bis 5 Mio.€ Jahresumsatz

Der Kostenfaktor für die Erstellung eines Ratings übersteigt meistens den Rahmen dessen was das Unternehmen bereit ist aufzuwenden bzw. bezahlen kann. Ebenso wenig kann erwartet werden, daß ein Team von Analysten tagelang in den Alltag eingreift. Aber es sei ausdrücklich vor einfachen und billigen Softwaretools unter dem Motto „Rating schnell und einfach selber gemacht“ gewarnt, da keine Erfahrungen aus gleichartigen Unternehmungen einfließen und die Intelligenz der Software nicht mitwächst. Ratingmodule zu Warenwirtschaftssystemen decken nur den Finanzdaten ab. Es fehlen das Wissenskapital der Ratingagentur und unternehmenstypische Besonderheiten können nicht berücksichtigt werden. Hier kommt nur ein System in Frage, daß in enger Abstimmung mit Banken, Verbänden und Unternehmen einen aktuellen Prüfkatalog nutzt, der stets aktualisiert wird und aus den Erfahrungen der vergangenen Gutachten lernt. Somit sind vernünftige Ratings auch für Unternehmen bis 5 Mio.€ Umsatz erschwinglich.



Kompendium

Michael Wilke
Attestor Consulting

Unternehmensgutachten und deren Notwendigkeit unter besonderer Berücksichtigung nach Basel II, GmbH-Gesetz und Insolvenzordnung

Seite 7 von 18

Unternehmensratings müssen plausible und nachvollziehbare Aussagen über die Bonität eines Unternehmens enthalten und eine zuverlässige Aussage über die Ausfallwahrscheinlichkeiten treffen. Der Analyst erkennt vor Ort die Besonderheiten des Unternehmens und wird diese in das Rating einfließen lassen. Nicht selten können die kleinen Dinge im Gespräch sofort geändert werden.

Ein positives Rating kann für die zukünftige Entwicklung eines Unternehmens von Vorteil sein, während negative Ratings sich existenzgefährdend auswirken können. Bereits heute raten Banken intern Ihre gewerblichen Kunden. Unter Berücksichtigung von Basel II ist es sinnvoll, sich optimal auf ein Rating vorzubereiten. Die Ratingkriterien lassen sich grob in quantitative und qualitative Daten unterteilen. Zu den qualitativen Kriterien zählen Informationen, die Aufschluss über den zukünftigen finanziellen Erfolg des Unternehmens geben, wie z. B. Branchenentwicklung, Marktstellung oder Mitarbeiterqualifikation. Zu den quantitativen Kriterien zählen vor allem die Kennzahlen aus dem Jahresabschluss, welche Aufschluss über den vergangenen finanziellen Erfolg und die finanzielle Stabilität des Unternehmens geben.

Ein vielfach verwandter Maßstab zur Beurteilung der Stabilität ist die Eigenkapitalquote. Je höher die Eigenkapitalquote, desto geringer die Schwankungsanfälligkeit der Gewinne in konjunkturell schwierigen Phasen.

Adressaten des Ratings

Der Vorteil für das zu bewertende Unternehmen besteht darin, dass das Ratinggespräch mit seinem Kreditinstitut durch die vorhergehende Raterfahrung und durch die bereits vollständig ausgearbeiteten Unterlagen wesentlich verkürzt wird. Die Bank erhält zudem eine informative und umfassende Entscheidungshilfe. Außerdem ist das Interesse an dem Rating eines Unternehmens nicht auf Kreditinstitute begrenzt. Weitere Adressaten sind z. B. Leasinggesellschaften, Kunden, Lieferanten. Nehmen wir zum Beispiel einen Einzel- oder Großhändler, der mit einem neuen Lieferanten oder Produzenten eine Geschäftsbeziehung eingehen möchte. Beide Parteien kennen sich nicht und versuchen hoffentlich zumindest durch Auskünfte wie z.B. Creditreform oder ähnlichen Auskunfteien eine erste Einschätzung zu erhalten. Ein weiteres Kriterium sind die ersten Gespräche und ein erster Besuch vor Ort. Die so gewonnene Erkenntnis - Auskunft zumindest nicht negativ - Firma ist sauber geputzt und die menschliche Chemie stimmt auch; bedeutet noch nicht, daß hinter der Kulissen alles in Ordnung ist.

Ein Unternehmensgutachten, also ein Testat, gibt hier wesentlich mehr Gewicht, da der Geschäftspartner umfassend und neutral bewertet wurde.

Bekanntlich ist ein hohes Eigenkapital der beste Risikopuffer, ein zu niedriges Eigenkapital häufig eine Insolvenzursache. Zusammenfassend ist die Eigenkapitalquote ein weiteres wichtiges Rating- Kriterium.

Maßnahmen zur Optimierung

Die Vorbereitungen auf ein Rating und das Gutachten mit Handlungsempfehlungen gibt dem Unternehmen die Chance, sich intensiv mit seinen erkannten Stärken und Schwächen auseinander zu setzen.

Neben den verbesserten Kreditkonditionen bei einem positiven Rating, bietet sich auch die Möglichkeit, auf Grund der gewonnenen Erkenntnisse für die zukünftigen Ausrichtungen gezielter vorgehen zu können.

Durch den Verkauf nicht betriebsnotwendiger Bestandteile des Anlagevermögens kann die im Rating wichtige so genannte Anlagenintensität reduziert werden. Diese Kennziffer ist insofern wichtig, als sie darüber Aussagen trifft, ob das Kapital im Unternehmen fest oder liquide gebunden ist. Die Anlagenintensität gibt also an, wie hoch der Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen ist. Sie ist allerdings stark von der jeweiligen Branche und dem Tätigkeitsfeld des Unternehmens abhängig. Eine zu hohe Anlagenintensität kann negativ sein, da das Anlagevermögen bei Zahlungsschwierigkeiten nur schwer oder weit unter Wert veräußert werden kann, um den Zahlungssengpass zu überbrücken.



Kompodium

Michael Wilke
Attestor Consulting

Unternehmensgutachten und deren Notwendigkeit unter besonderer Berücksichtigung nach Basel II, GmbH-Gesetz und Insolvenzordnung

Seite 8 von 18

Eine zu geringe Anlagenintensität kann ebenfalls negativ sein, da in diesem Fall angenommen wird, dass das Unternehmen mit alten, bereits weitgehend abgeschriebenen Anlagen und wohlmöglich auch veralteten Einrichtungen arbeitet, welche nur noch mit geringen Werten im Anlagevermögen stehen. So wird in fast jedem Rating die Verringerung von Lagerbeständen dringend empfohlen.

Da heute fast alle Waren in sehr kurzer Zeit beschafft werden können, ist es unverständlich, warum alles und jedes für jeden irgendwie möglich Fall auf Lager gehalten wird.

Zum einen wird Kapital gebunden und zu anderen läuft man Gefahr, daß die Ware veraltet und dann abgeschrieben wird. Optimal ist hier das System der Apotheken, wo zwei mal am Tage die Bestellungen geliefert werden. Diese, als Lean Management bekannten Maßnahmen, führen letztlich dazu, dass die Kapitalbindung sinkt und damit die Kapitalerfordernisse abnehmen können.

Wer weniger Fremdkapital benötigt, das ggf. nur nutzlos in Vorräten lagert, kann nicht nur Konditionen sparen, sondern durch einen niedrigeren Verschuldungsgrad auch Punkte beim Rating erlangen.

Der Einsatz einer modernen Warenwirtschaft mit Lagerwesen hilft hier häufig weiter. Es müssen keine großen Anwendungen sein, auch kleine leicht erlernbare und kostengünstige Applikationen reichen meistens aus. Hauptsache ist, daß der Warenfluß steuer- und kontrollierbar ist und somit transparent wird.

Eine zeitnahe und vollständige Rechnungslegungen ist oft eine vernachlässigte Pflicht. Besonders trifft dies auf Handwerksbetriebe zu, die je nach Zeit und nur am Wochenende die lästige Faktura und Kontrolle der Zahlungseingänge vornehmen. Hier wird Liquidität richtig verschleudert und führt zur negativen Bewertung.

Eine professionelle Rechnungslegung, ein funktionierendes Controlling und eine nachvollziehbare mittelfristige Planung werden künftig unerlässlich sein.

Häufig prüfen mittelständische Unternehmen auch ihrerseits nicht die Bonität ihrer Kunden oder Lieferanten, was indirekt auf die eigene Bonität durchschlägt.

Typische Optimierungsfaktoren

Versicherungen

Feuer-, Leitungswasser- und Sturmversicherung	Betriebsunterbrechungsversicherung
Einbruchdiebstahlversicherung	Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung

Forderungsmanagement

Inanspruchnahme gewahrter Skonti und Rabatte	zeitnahe Buchführung
Zeitnahe und vollständige Rechnungserstellung	Bonitätsprüfung von Lieferanten und Kunden
Einleitung von Mahn- und Inkassoverfahren	Konsequentes Kostenmanagement

Anlagevermögens / Abbau von Vorräten

Verkauf nicht betriebsnotwendiger Bestandteile des Anlagevermögens	Verbrauch und Veräußerung überflüssiger Vorräte, d. h. Reduzierung der Kapitalbindung
Leasing statt Besitz von Grundstücken, Gebäuden und Maschinen	Einrichtung einer EDV-gestützten Warenwirtschaft

Beziehung Unternehmen / Bank

eine auf Offenheit und Vertrauen basierende Kooperationsbereitschaft	Zeitnahe und unaufgeforderte Einreichung von Unterlagen
Konsequente Einhaltung der zugesagten Kreditrahmen	Entwicklung einer Kommunikationsstrategie

Strategische Planung

Bewertung der Stärken und Schwachen des Unternehmens	Bewertung von Trendverschiebungen
Entwicklung einer Unternehmensplanung	Aufbau eines Controlling-Systems
Analyse der Marktattraktivität	Bewertung der Wettbewerbsvorteile



Der Ratingprozess

Eine seriöse Ratingagentur wird vor Auftragserteilung die Unternehmensleitung zunächst über die Inhalte und den Ablauf einer Unternehmensbewertung aufklären. Nach der Mandatserteilung werden die Vororttermine festgelegt um einen Einblick in den Tagesablauf zu erhalten. Dem Unternehmen wird aufgegeben die aktuellen Jahresverkehrswerte, Jahresabschlussunterlagen, interne Strukturdaten, Unterlagen über Produkte und ähnliches zusammenzustellen. In der Zwischenzeit erstellt der Analyst den zirka 100 Punkte umfassenden Fragenkatalog, welcher auf die Branche und die Unternehmensgröße abgestimmt ist. Werden externe Struktur- und Marktdaten oder ein externes Branchenrating benötigt, so sind diese nun vom Analysten aufzubereiten. Es erfolgt ein Gesprächstermin für das eigentliche Ratinggespräch mit der Geschäftsführung und ausgewählte leitende Angestellte. In diesem Gespräch kommt sehr oft zeitgleich die Beantwortung der Fragebogen vor.

Das Gespräch ist keine sture Abfragesequenz, sondern ein offener und vertrauensvoller Dialog aller Gesprächsteilnehmer. Der Steuerberater ist meistens zu diesen Gesprächen geladen und bringt seine Erkenntnisse und Erfahrungen mit ein. Je nach dem wie das Vertrauen zu den an Gespräch teilnehmenden Angestellten ist, findet das Gespräch mit dem Steuerberater separat statt.

Der Analyst erstellt mit den gewonnenen Informationen den Ratingbericht und vereinbart mit dem Unternehmen einen Berichtstermin um eventuelle Fehler bzw. Verständnisprobleme zu erkennen. Eine Einflussmöglichkeit auf die Endbewertung ist nicht möglich. Zum Abschluß wird das endgültige Ratingurteil zusammen mit dem Ratingbericht dem Unternehmen übergeben.

Beispiele wichtige Kapitel in der Bewertung

Beim Verhältnis **Sachanlagen/Vorräte zu Umsatz** wird untersucht, ob für die Umsatzerzielung ein hoher oder niedriger Kapitalumschlag nötig war. So ist in einem Einzelhandel zu erwarten, dass die Vorräte sich nicht nur einmal im Jahr umschlagen, sondern möglichst täglich. Eine hohe Kapitalumschlagshäufigkeit hinsichtlich der Sachanlagen als auch der Vorräte ist also unter Ratingaspekten anzustreben.

Beim Verhältnis von **kurzfristigen Forderungen zu Umsatz** wird gefragt, ob sich der Umsatz auch schon in der Kasse niedergeschlagen hat oder nur als Forderungen an die Kunden existiert. Eine Bank, die auf die pünktliche Zins und Tilgungszahlung achtet, wird daher nicht ein hoher Umsatz, sondern ein hoher, in „Cash“ realisierter Umsatz interessieren.

Dass ein Unternehmen möglichst so viel in der Kasse haben sollte, wie es kurzfristig Rechnungen zahlen muss, d. h. kurzfristige Verbindlichkeiten hat, leuchtet ein. Wenn allerdings nicht einmal das ganze Umlaufvermögen ausreicht, um diese Verbindlichkeiten zu decken, so wird dies als bedenklich bewertet. In diesem Fall müssten alle Vorräte und Anlagen verkauft werden, um die Schulden zu decken. Im anderen Fall würde von Illiquidität und damit Insolvenz gesprochen.

Diese Kennzahlen sind also nicht nur unter Ratinggesichtspunkten von Bedeutung, sondern auch rechtlich konsequent im Sinne der Insolvenzordnung und GmbHG.

Es wird untersucht, ob das Unternehmen mehr Schulden bei Lieferanten als Forderungen bei den Kunden hat. Die Relation sollte zumindest nicht zulasten des Unternehmens ausfallen. Aber auch hohe Forderungen sind kein Indiz für Güte. Im Gegenteil liegen vielleicht nicht mehr einbringbare Forderungen zugrunde, die in der Bilanz noch nicht abgeschrieben wurden, weil das Unternehmen nach dem Prinzip Hoffnung noch das Inkasso betreibt.

Bei der Bewertung der **Ertragslage** werden in den meisten Ratings nur die klassischen Renditekennziffern berechnet. Dies sind vor allem die Eigenkapitalrendite, Gesamtkapitalrendite und Umsatzrendite

Bei der **Eigenkapitalrendite** wird gefragt, wie sich der Kapitaleinsatz für den Eigentümer gelohnt hat. Analog wird bei der **Gesamrendite** gefragt, wie sich der Kapitaleinsatz für alle Investoren gelohnt hat.

Die **Umsatzrendite** fragt, wie viel vom Umsatz letztlich für den Eigentümer übrig geblieben ist. In der Relation von außerbetrieblichen zu betrieblichen Erträgen wird deutlich, ob das Unternehmen durch den



eigentlichen Geschäftsbetrieb Erlöse gezeigt hat, oder ob es nur durch einmalige, eventuell zufällige Erträge so erfolgreich ist.

Eine weitere entscheidende Größe für die Branche wird die Abhängigkeit von Trends und Moden sein. Es wird versucht, Aussagen über den Auftragsbestand bzw. die aktuelle und zukünftige Kapazitätsauslastung des Unternehmens zu treffen. Je schlechter diese Größen prognostiziert werden können, z.B. weil das Unternehmen in starkem Maße den schnell wechselnden Vorlieben und Konsumgewohnheiten der Verbraucher ausgesetzt ist, desto höher ist das Unternehmensrisiko.

Innerhalb der operativen Abläufe macht sich die Ratingagentur im Bereich Einkauf ein Bild über die [Verfassung der Bezugsmärkte](#), die [Ausgeglichenheit der Lieferverträge](#), die [Entwicklung der Beschaffungspreise](#) sowie die [Zuverlässigkeit und Bonität der Lieferanten](#) unter dem Aspekt der Sicherstellung des Produktionsprozesses.

Darüber hinaus wird geprüft, ob das Unternehmen ein systematisches Forderungs- und Mahnwesen installiert hat. Demnach sollten Rechnungen möglichst zeitnah gestellt und der Zahlungseingang rigoros überwacht werden. Bei Abweichungen vom Zahlungsziel müssen sofort entsprechende Maßnahmen eingeleitet werden, beginnend mit dem Versand von Mahnungen bis zur Einschaltung von Inkassobüros.

Der Forderungseingang ist einer der wichtigsten Faktoren zur Sicherstellung der Liquidität von Unternehmen.

Ein erheblicher Anteil von Unternehmensinsolvenzen ist nicht auf mangelnde Umsätze sondern auf die geringe Zahlungsmoral oder -fähigkeit von Kunden zurückzuführen.

Daher sollte die Bonität der eigenen Kunden bereits im Vorfeld regelmäßig überprüft werden. Denn oft geraten Unternehmen in Schwierigkeiten, wenn Zahlungsverpflichtungen vor allem von großen Kunden nicht eingehalten werden können. Auch Liquiditätsprobleme bei Lieferanten können die Lieferbereitschaft von diesem einschränken und wirken sich somit auf den abnehmenden Betrieb und dessen Geschäftstätigkeit aus. Neben dem Zahlungsverhalten gegenüber der Bank werden auch die Transaktionen zu Lieferanten, Kreditversicherern, Sozialversicherungsträgern usw. untersucht.

Vorzeichen eines drohenden Untergangs sind außergerichtliche Vergleiche, Mahnbescheide, Kontenpfändungen, Zustellung eines Pfändungs- und Überweisungsbeschlusses, Scheckrückgaben mangels Kontodeckung, nichtbezahlte Darlehensraten, spät vorgetragene ungerechtfertigte Reklamationen etc.

Weitere Indikatoren für mangelnde Liquidität sind z. B. die regelmäßige Überziehung von Kreditlinien und die Inanspruchnahme von Prolongationen bzw. Stundungen von Krediten.

Diese Warnsignale treten naturgemäß zeitlich erst sehr kurz vor einer Unternehmenskrise auf.

Bei den EDV-Systemen ist auf größtmögliche Sicherheit zu achten. Zum einen sollte ein Schutz vor Viren und Hackerangriffen implementiert sein, zum anderen sollte eine regelmäßige Datensicherung durchgeführt werden.

Wissensmanagement, welches das im Unternehmen vorhandene Wissen von einzelnen Personen entkoppelt und dem ganzen Unternehmen zugänglich macht, so dass der Verlust eines einzelnen Mitarbeiters nicht automatisch zum Verlust von wichtigem Know How führt.

Beispiel: Schleichende Krise bis zur Insolvenz

Der Wechsel von einem intakten zu einem anfälligen Unternehmen geschieht schleichend durch das Auftreten mehrerer Ursachen. Weder die Unternehmensleitung noch aussenstehende wie z.B. Banken, Lieferanten, Geschäftspartner, nehmen in der Anfangsphase die Krisenursachen wirklich wahr. Werden die ersten Anzeichen nicht erkannt oder ernst genommen, so können sich die Ursachen verstärken, bzw. durch weitere Faktoren ergänzt werden und somit den Gefährdungsgrad deutlich erhöhen.

Werden die Anzeichen bzw. die bereits existierende leichte Krise im Unternehmen wahrgenommen, hängt es von der Sensibilität der Unternehmensführung ab, ob der Normalzustand wieder hergestellt werden kann. Gelingt es in dieser Phase nicht, geeignete Maßnahmen zur Abwendung zu ergreifen, dringen bereits jetzt erste Signale nach außen. Häufig zeigt sich die als erstes in Form von Zahlungsschwierigkeiten. Werden hier lediglich Maßnahmen zur Symptomebewältigung ergriffen ohne die



Kompodium

Michael Wilke
Attestor Consulting

Unternehmensgutachten und deren Notwendigkeit unter besonderer Berücksichtigung nach Basel II, GmbH-Gesetz und Insolvenzordnung

Seite 11 von 18

Ursache zu Bekämpfen, offenbart sich die Gefahr sehr schnell der Außenwelt und wird vom Geschäftsumfeld wahrgenommen. In der Praxis zeigt sich dies regelmäßig durch finanzielle Leistungsstörungen oder verändertes Zahlungsverhalten. Die Ursachen haben sich bereits jetzt zu einer Finanzkrise offenbart und das Unternehmen ist nicht in der Lage, seine fälligen Verbindlichkeiten fristgerecht zu erfüllen. Die installierten Informationssysteme (z.B. Kontodatenanalyse der Banken oder Debitorensysteme der Lieferanten) erkennen diese Situation und sanktionieren das Unternehmen mit einschränkenden Entscheidungen. Laufen außergerichtliche Inkassomaßnahmen ins Leere, folgen recht schnell juristische Mittel wie z.B. Mahnbescheide, Insolvenzanträge, u.s.w.. Die ersten sogenannten harten Negativmerkmale tauchen in den Auskunftssystemen auf, und sind somit für alle potentiellen Kreditgeber zugänglich, was faktisch dem Unternehmen jede Kreditwürdigkeit abspricht.

Die Reaktionen der Gläubiger des Unternehmens (Sozialversicherungsträger, Lieferanten, Kreditinstitute) münden in der Beantragung eines Insolvenzverfahrens.
Gelingt eine finanzwirtschaftliche Sanierung nicht, wird das Unternehmen liquidiert.

Die Insolvenzordnung (InsO) kennt drei Eröffnungsgründe für ein Insolvenzverfahren

Zahlungsunfähigkeit §17 InsO	Überschuldung §19 InsO	Drohende Zahlungsunfähigkeit §18 InsO
gilt für alle Rechtsformen	gilt nur für juristische Personen	gilt für alle Rechtsformen
Antragsgrund für Gläubiger oder Schuldner	Antragsgrund für Gläubiger oder Schuldner	Antragsgrund nur für Schuldner
Der Schuldner ist zahlungsunfähig, wenn er nicht in der Lage ist, die fälligen Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.	Überschuldung liegt vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt	Der Schuldner droht zahlungsunfähig zu werden, wenn er voraussichtlich nicht in der Lage sein wird, die bestehenden Zahlungspflichten im Zeitpunkt der Fälligkeit zu erfüllen



Beispiel: Krisenursachen und Insolvenzindikatoren

Informationskategorien zur Krisendiagnose

Ausgewählte Beispiele

Finanzwirtschaftliche Krisenursachen

- Unzureichende Eigenkapitalausstattung
- Fehlerhafte Finanzierung
- Zu geringe Kreditlimite
- Hohe branchenunübliche Forderungsausfälle
- Ungeplante Auszahlungen
- Verzögerte Einzahlungen

Erfolgswirtschaftliche Krisenursachen

- Zu geringe Margen
- Verluste
- Hohe Fixkostenbelastungen
- Unrentable Geschäftsbereiche

Realwirtschaftliche Krisenursachen

- Abhängigkeiten von wenigen Abnehmern
- Fehlinvestitionen
- Zu hohe Kostenbelastung
- Preisverfall
- Veraltete Produkte
- Neue Wettbewerber
- Veraltete Produktionsanlagen
- Leerkapazitäten

Konstitutive Krisenursachen

- Standortprobleme
- Gesellschafterstruktur
- Organisation

Personenbezogene Krisenursachen

- Führungsschwächen
- Management Know-how
- Nachfolgeprobleme
- Familiäre Probleme

Anforderungen an ein mittelstandsorientiertes Ratingsystem

Die Auswertungsobjektivität, also die Unabhängigkeit des Ratingergebnisses wird dann erreicht, wenn die verwendeten Fragen nur eindeutig zu beantworten sind. Dies wäre z. B. bei geschlossenen Fragen oder Auswahlfragen, den sog. Multiple-Choice-Fragen, der Fall. Hierbei achtet der Analyst durch gezielte Zwischenfragen darauf, daß die Antworten plausibel zu den anderen Themen sind.

Gerade bei den Softwareprogrammen für den Eigengebrauch wird sehr oft die Antwort geschönt abgegeben. Dies hat zur Folge, daß die Auswertung unbrauchbar ist.

Eine Sichttafel an der Wand mit der Aufschrift „Alles wird gut“ hat den gleichen Effekt. Wenn ein Investor, insbesondere die Bank, die Begründung für die Ablehnung einer Finanzierung nicht offen legt, wird sich der Kunde, nicht verbessern können. Diese Transparenz wird insbesondere von kapitalsuchenden Unternehmen immer mehr gefordert. Eine analoge Transparenzpflicht der Finanzentscheidungen der Banken und Investoren fehlt bisher allerdings. Bei bankinternen Ratings wird außerdem bemängelt, dass sie bisher in erster Linie für größere Unternehmen konzipiert sind, damit



einhergehend aber ihre Mittelstandsorientierung ungenügend erscheint. Mittelständische Ratingsysteme sollten aber speziell auf dieses Einsatzfeld ausgerichtet sein, um damit den besonderen Anforderungen der Zielgruppe Rechnung tragen zu können.

Interne Nutzenpotentiale

Mit einem Rating sind mehrere interne Nutzenpotentiale verbunden. Sie haben große Bedeutung für die interne Risikoidentifikation und dienen als Informationsinstrument für das Management. Das Management gewinnt auf der einen Seite, aufgrund der Beurteilung qualifizierter Analysten der Ratingagenturen, wichtige fundamentale Informationen über das eigene Unternehmen. Zum anderen dienen die Ergebnisse des Ratings zur internen Risikoidentifikation.

Managementinformationen

Das Rating beinhaltet sowohl eine Stärken-Schwächen-Analyse, als auch eine Bewertung der quantitativen Bilanzwerte. Gerade für eigentümergeführte, kleine Unternehmen hat der Einbezug qualitativer Fragestellungen, z. B. zur Qualität der Geschäftsführung, den Vorteil, dass auch die Leistungen und Ideen des Eigentümers analysiert und offen gelegt werden. Ratings stellen damit das ganze Unternehmen, inklusive dem Eigentümer, auf den Prüfstand. Zahlreiche betriebswirtschaftlich relevante und für die Zukunft des Unternehmens entscheidende Faktoren werden objektiv analysiert und unter dem Aspekt des Risikos bewertet.

Die neutralen Analysten zeigen Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken sämtlicher Unternehmensbereiche auf.

Da ein gutes Rating als Voraussetzung ein gewisses Maß an Transparenz verlangt, kann es Verbesserungspotentiale sichtbar machen und bietet dem Management die Möglichkeit, aufgedeckte Schwachstellen zu beseitigen. Die ausführliche Dokumentation der Ergebnisse des gesamten Risikomanagement-Prozesses stabilisiert nicht nur die Bonität, sondern eröffnet neue Handlungsspielräume für den geschäftlichen Erfolg. Der Unternehmer kann bei der Konfrontation mit den nackten Zahlen und einer realen Risikoeinschätzung objektive und zielgenaue Entscheidungen treffen. Ein Rating kann hierbei genutzt werden, um Risiken zu prüfen und über ein Bewertungsraster einzuordnen, um der Gefahr entgegenzuwirken ohne Entscheidungen aus dem Bauch heraus treffen zu müssen.

Erhöhung der Kreditwürdigkeit

Banken werden zukünftig bei der Kreditvergabe vermehrt ihr Augenmerk auf die spezifische Unternehmenssituation richten, Chancen und Risiken sowie die Solvenz des Unternehmens bewerten.

Das unabhängige Ratingurteil einer neutralen Agentur wird zu einem Instrument der Finanz- und Geschäftskommunikation, und kann so das Vertrauen der Partner stärken.

Sauber und verständlich aufbereitete und transparent zugängliche Präsentationen von Ratingergebnissen bieten den Vorteil einer offensiven Finanzkommunikation gegenüber den Banken. Insbesondere für junge Unternehmen mit einer viel versprechenden Zukunft können externe Ratings von Nutzen sein. Ihnen wird die Möglichkeit geben, ihrer Bank selbstbewusster gegenüber zu treten. Auch der Wechsel zu einem anderen Kreditinstitut ist mit einem Rating leichter möglich. Ist einem Kreditantrag ein Rating beigelegt, wird die neue Bank eher dazu bereit sein, diesen Antrag zu prüfen, da sie bereits einen Hinweis über eine möglichst gute Kreditwürdigkeit in Händen hält.

Auch wenn keine aktive Kommunikation betrieben wird, kommt es ständig zu einer Bewertung und Begutachtung von Dritten. So kann das Rating dazu genutzt werden, um Spekulationen und Vermutungen den Nährboden zu entziehen, da es Offenheit durch objektive Daten signalisiert.

Das Vertrauen in eine solide Unternehmensführung wird durch die Veröffentlichung nachhaltig gestärkt.



Haftungsrisiken des GmbH-Geschäftsführers unter Einbeziehung des GmbHG und der Insolvenzordnung.

Die steigende Zahl der Unternehmenszusammenbrüche gaben dem Gesetzgeber notwendigen Anlaß, das Insolvenzrecht zu reformieren: Seit dem 1. Januar 1999 gilt die neue Insolvenzordnung. Sie löste die Konkurs- und Vergleichsordnung ab.

Ziel der neuen Insolvenzordnung ist es, die Sanierungsmöglichkeiten finanziell angeschlagener Betriebe durch frühzeitigen Eingriff zu verbessern.

Ein weiterer Punkt ist der Erhalt der Konkursmasse, um somit für eine bessere Befriedigung der Gläubiger zu sorgen.

Wesentliche Neuerungen sind die Stellung des Insolvenzantrages schon bei drohender Zahlungsunfähigkeit und keine Bevorzugung einzelner Gläubiger.

Erweiterung der Eröffnungsgründe.

Der allgemeine Grund für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens ist nach wie vor die Zahlungsunfähigkeit. Diese tritt ein, wenn ein Unternehmen die fälligen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr erfüllen kann.

Bei juristischen Personen ist auch die Überschuldung ein Eröffnungsgrund. Diese liegt vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt.

Neu jedoch ist der Eröffnungsgrund der drohenden Zahlungsunfähigkeit.

Damit soll bereits im Vorfeld einer wirtschaftlichen Krise auf die rechtzeitige Eröffnung eines Insolvenzverfahrens hingewirkt werden. In diesem Stadium ist eine Sanierung meistens noch möglich. Antragsberechtigt ist hier jedoch nur der Schuldner und nicht der Gläubiger.

Besonders Geschäftsführer einer GmbH haben sich auf Grund von Insolvenzordnung und GmbH-Gesetz besonders sorgfältig um den Zustand der Gesellschaft zu informieren.

Als GmbH-Geschäftsführer müssen Sie wissen, dass das zur Erhaltung des Stammkapitals erforderliche Vermögen der Gesellschaft an die Gesellschafter oder Geschäftsführer nicht ausbezahlt oder als Kredit nicht ausgereicht werden darf (§ 30 Abs. 1, 43a S.1 GmbHG). Sie haben die Pflicht zur Anzeige bei Verlust der Hälfte des Stammkapitals (§ 49 Abs. 3 GmbHG). Die Pflicht zur ständigen Selbstüberprüfung, ob ein Insolvenzgrund der Gesellschaft vorliegt und wann eine Insolvenzantragspflicht nach § 64 Abs. 1 GmbHG besteht, liegt in der Verantwortung des Geschäftsführers. In der Praxis machen sich die wenigsten GmbH-Geschäftsführer Gedanken darüber, dass die schuldhaft Verletzung der Anzeigepflicht bei Verlust der Hälfte des Stammkapitals oder der Insolvenzantragspflicht gemäß § 64 Abs. 1, Ziff 1 GmbHG mit einer Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft wird.

GmbH-Geschäftsführer haften, dass Sie gegenüber der Gesellschaft gem. § 43 GmbHG persönlich auf Schadenersatz, wenn Sie es schuldhaft unterlassen, bereits in der betriebswirtschaftlichen Krise der Gesellschaft eine Schwachstellenanalyse durchzuführen und Sanierungsmaßnahmen in die Wege zu leiten. Der Schadenersatzanspruch wird dann im Insolvenzverfahren über das Vermögen der Gesellschaft vom Insolvenzverwalter geltend gemacht (§ 92 Inso).

Die landläufige Meinung, daß maximal die Einlage der GmbH verloren geht und man als Unternehmer dann halt eine neue Gesellschaft gründet funktioniert nicht mehr.

Ein Rating zeigt hier die evtl. Gefahren auf und gibt entsprechende Handlungshinweisen. Hierzu gehört zum Beispiel die Einrichtung von internen Frühwarnsystemen, die Risiken für ein Unternehmen rechtzeitig erkennen lassen. Nur dann sind entsprechende Reaktionen zur Abwehr der Risiken noch möglich. Die Bereitschaft zur Anwendung entsprechender Systeme (z.B. ein kleines Warenwirtschaftssystem) vorausgesetzt.



Zu den Pflichten des Geschäftsführers gehört es, ein Risikowarnsystem zu installieren und die Liquidität des Unternehmens zu steuern. Gerät das Unternehmen wegen Zahlungsunfähigkeit in die Insolvenz, wird der Geschäftsführer beweisen müssen, ob er ein Warnsystem installiert und eine Liquiditätsplanung vorgenommen hat. Besonders brisant ist dieses Szenario, weil der Insolvenzverwalter möglicherweise später versucht, den Geschäftsführer in Regress zu nehmen.

Die in der Praxis zu beobachtende Unkenntnis ist erschreckend. Tritt der Insolvenzfall also ein, kommt das böse Erwachen, denn auch hier gilt „Unkenntnis schützt weder vor Haftung noch vor Strafe“!
Zu den Pflichten des Geschäftsführers gehört es, ein Risikowarnsystem zu installieren und die Liquidität des Unternehmens zu steuern. Gerät das Unternehmen wegen Zahlungsunfähigkeit in die Insolvenz, wird der Geschäftsführer beweisen müssen, ob er ein Warnsystem installiert und eine Liquiditätsplanung vorgenommen hat. Besonders brisant ist dieses Szenario, weil der Insolvenzverwalter möglicherweise später versucht, den Geschäftsführer in Regress zu nehmen.

Wer in Kenntnis seiner Zahlungsunfähigkeit einem auf Zahlung drängenden Gläubiger aus Angst vor einem Insolvenzantrag eine Sicherheit oder Befriedigung gewährt, die dieser nicht oder nicht in der Art oder nicht zu der Zeit zu beanspruchen hat, und ihn dadurch absichtlich oder wissentlich vor den übrigen Gläubigern begünstigt, kann nach § 283 c StGB mit Freiheitsstrafe bis zu zwei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft werden, wenn es später zur Zahlungseinstellung, Verfahrenseröffnung oder Abweisung mangels Masse kommt. Strafbar macht sich aber auch derjenige, der in Kenntnis der einem anderen drohenden Zahlungsunfähigkeit oder nach dessen Zahlungseinstellung Bestandteile von dessen Vermögen beiseite schafft oder verheimlicht (§ 283 StGB).

In der Praxis entsteht dies oft aus der Verzweiflung heraus. Typisch ist folgendes Verhalten in Kurzform: Obwohl das Geldvermögen nahezu verbraucht ist, wird in der Hoffnung neue Kunden zu gewinnen, eine Werbekampagne in Auftrag gegeben. Kommen neue Kunden und entsprechende Aufträge, so hat sich die Sache gelohnt. Bleibt der Erfolg aus, dann ist ohnehin alles egal. Zu diesem Zeitpunkt werden noch schnell Anlagegegenstände veräußert um liquide Mittel zu generieren.

Die Nichtabführung von Sozialversicherungsbeiträgen in der Unternehmenskrise begründet die Strafbarkeit nach § 266 a StGB. Die Strafbarkeit entfällt selbst dann nicht, wenn die Löhne aus dem Privatvermögen des Unternehmers oder des GmbH-Geschäftsführers gezahlt werden.

Nach Auffassung des BFH wird die steuerliche Geschäftsführerhaftung von der Sperrwirkung des § 93 InsO nicht berührt, sodass die Haftung auch nach Eröffnung der Insolvenzverfahrens über das Vermögen der GmbH vom Finanzamt mit einem Haftungsbescheid geltend gemacht werden kann.

Viele Unternehmenskrisen werden zu spät erkannt. Für Sanierungsmaßnahmen ist es oftmals zu spät, weil die **gesetzliche Drei-Wochen-Frist läuft**, binnen derer die Geschäftsführer oder Vorstandsmitglieder spätestens Insolvenzantrag zu stellen haben (für die OHG ohne persönlich haftenden Gesellschafter und die GmbH & Co KG nach § 130 a HGB; für die KG, KG aA und GmbH nach §§ 92 Abs. 2, 268 Abs. 2, 278 Abs. 3, 283 Nr. 14 AktG; §§ 64, 71, 84 GmbHG; für eingetragene Genossenschaften nach §99 GenG).

Die Pflicht zur ständigen Eigenprüfung und die Insolvenzantragspflicht sind der Preis, den das Unternehmen für die beschränkte Haftung zu zahlen hat.

Das gerichtliche Insolvenzverfahren sollte grundsätzlich das letzte und äußerste Mittel sein, um ein Unternehmen aus der Krise herauszuführen oder zu liquidieren. Wenn es aber sein muss, bietet eine frühzeitige Verfahrenseinleitung die größten Chancen, das Unternehmen zu retten. Die InsO bietet hierzu dem Schuldner bzw. Schuldnerunternehmen die Möglichkeit, nach § 18 Abs. 1 InsO einen Insolvenzantrag schon wegen drohender Zahlungsunfähigkeit zu stellen. Der Schuldner droht zahlungsunfähig zu werden, wenn er voraussichtlich nicht in der Lage sein wird, die bestehenden Zahlungspflichten zum Zeitpunkt ihrer Fälligkeit zu erfüllen.



Kompendium

Michael Wilke
Attestor Consulting

Unternehmensgutachten und deren Notwendigkeit unter besonderer Berücksichtigung nach Basel II, GmbH-Gesetz und Insolvenzordnung

Seite 16 von 18

Das Gesetz schreibt Ihnen grundsätzlich nicht vor, wie und mit welchen Methoden bzw. Instrumentarien Sie die Krise festzustellen haben. Jedoch muß das Rechnungswesen so gestaltet sein, dass Sie eine drohende bzw. eingetretene Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung rechtzeitig erkennen können.

So ist z.B. vielen GmbH-Geschäftsführern weitgehend unbekannt, dass sie nach § 49 Abs. 3 GmbHG die Gesellschafterversammlung unverzüglich einzuberufen haben, wenn sich aus der Jahresbilanz oder aus einer im Laufe des Geschäftsjahres aufgestellten Bilanz ergibt, dass die Hälfte des Stammkapitals verloren ist. Unbekannt ist oftmals auch, dass die **Unterlassung der Verlustanzeige** mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bedroht (§ 84 Abs. 1 Nr. 1 GmbHG).

Das zur Erhaltung des Stammkapitals erforderliche Vermögen der Gesellschaft darf an die Gesellschafter nicht ausgezahlt werden. Gesellschafterdarlehen laufen mit Eintritt der Krise Gefahr, als Kapital ersetzend und damit im einem späteren Insolvenzverfahren wie haftendes Eigenkapital behandelt zu werden. Auch strafrechtlich gilt die Definition der Zahlungsunfähigkeit in § 18 Abs. 2 InsO.

Fahrlässige Unkenntnis einer drohenden Zahlungsunfähigkeit schützt den Geschäftsführer nicht vor Strafe.

Das Strafrecht verlagert den Krisenbegriff in einem Zeitraum, der vor der Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung liegt, der also für den Geschäftsführer einer GmbH noch keine Insolvenzantragspflicht begründet. Neben den typischen Krisenstraftatbeständen, wie z.B. Betrug (§ 263 StGB), Kreditbetrug (§265 b StGB), Untreue (§266 StGB), Nichtabführen von Arbeitnehmeranteilen zur Sozialversicherung (§266 a StGB), Unterschlagung (§246 StGB) oder Vereiteln der Zwangsvollstreckung (§288 StGB) kommt vor allem den typischen Bankrottdelikten de §§283, 283 b, 283 c, 283 d StGB besondere praktische Bedeutung in der Unternehmenskrise zu. Das Gesetz droht für Bankrottdelikte in der Regel Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe an.

[Folgende Straftatbeständen sind besonders anzuführen:](#)

Das strafbare Beiseiteschaffen von Haftungsvermögen (5 283 Abs. 1 Nr. 1 StGB)

Das Beiseiteschaffen von Vermögensgegenständen des Schuldners, der schuldnerischen GmbH, GmbH & Co. KG oder eines sonstigen Sondervermögens in der Krise ist grundsätzlich strafbar. Hierzu gehören zum Beispiel nicht gerechtfertigte Sicherungsübereignungen, das Wegschaffen von Betriebsvermögen oder Vorräten, Scheinveräußerungen, die Einziehung von Forderungen über fremde Konten, die Zahlung von Schmiergeldern, die Veräußerung von Grundstücken und die Übertragung von Miteigentumsanteilen, die Überweisung von Geldbeträgen vom Geschäftskonto auf eigene oder fremde Konten bzw. das Abheben von Guthaben.

Verheimlichen von Vermögensgegenständen (9 283 Abs. 1 Nr. 1 StGB)

Der Schuldner und jeder organschaftliche Vertreter einer beschränkt haftenden Gesellschaft ist sowohl im Insolvenzeröffnungsverfahren als auch im eröffneten Insolvenzverfahren zur unbeschränkten Auskunft verpflichtet (55 20 Abs. 1 , 22 Abs. 3 Satz 3, 97, 101 InsO).

Beispiele für Verheimlichen sind das Ableugnen von Vermögensbestandteilen der GmbH, das Vortäuschen eines den Gläubigerzugriff hindernden Rechtsverhältnisses, die Nichtoffenbarung von Freistellungsansprüchen, das Verschweigen von Anfechtungstatbeständen, das heimliche Einziehen von Forderungen in der Krise.

Verlust- und Spekulationsgeschäfte sowie unwirtschaftliche Ausgaben (5 283 Abs. 1 Nr. 2 StGB)

Verlustgeschäfte i.S.v. § 283 Abs. 1 Nr. 2 StGB sind nur solche Geschäfte, die darauf hinzielen, einen Vermögensverlust oder eine Verminderung der Haftungsmasse herbeizuführen. So stellt sich z.B. das Verschleudern von Ware grundsätzlich als Verlustgeschäft dar.



Der strafbare Verstoß gegen Buchführungs- und Bilanzierungspflichten (5 283 Abs. 1 Nr. 5 u. Nr. 7 StGB)

Die Erfahrung zeigt, dass dieser Tatbestand in der Praxis am häufigsten verwirklicht wird. Viele Kaufleute und Unternehmen weisen erhebliche Defizite im Bereich des Rechnungswesens auf. Vor allem von GmbH-Geschäftsführern wird immer wieder vorgebracht, sie seien im Rahmen der internen Geschäftsverteilung für die Buchführung nicht zuständig gewesen. Nach Auffassung des Bundesgerichtshofs haben bei Zuständigkeitsverteilung die übrigen Geschäftsführer die Pflicht, den zuständigen Geschäftsführer kontinuierlich und angemessen zu überwachen.

Sonstiges Verringern des Vermögensstandes und Verheimlichen oder Verschleiern der geschäftlichen Verhältnisse (5 283 Abs. 1 Nr. 8 StGB)

Der Katalog strafbarer Handlungen bzw. Unterlassungen in 9 283 Abs. 1 StGB zeigt vor allem bei der Generalklausel des § 283 Abs. 1 Nr. 8 StGB, dass der Gesetzgeber jegliches Verhalten, durch das der Schuldner oder der organschaftliche Vertreter eines Schuldnerunternehmens (§ 14 Abs. 1 StGB) in einer den Anforderungen eines ordnungsgemäßen Wirtschaftens grob widersprechenden Weise das Haftungsvermögen verringert oder seine wirklichen geschäftlichen Verhältnisse verheimlicht oder verschleiert, unter Strafe gestellt wissen will.

Es ist ein weit verbreiteter Irrtum, dass die insolvenzrechtlichen Pflichten eines GmbH-Geschäftsführers erst mit dem Vorliegen der Zahlungsunfähigkeit oder / und Überschuldung eingreifen. Vielmehr beginnen die Haftungsrisiken bereits bei drohender Insolvenz. So kann die schuldhafte Nichteinleitung von Sanierungsmaßnahmen zur internen Haftung des Geschäftsführers nach § 43 GmbHG führen. Zwar ist ein Geschäftsführer nicht verpflichtet, die bestehende Krise der GmbH gegenüber einem Dritten zu offenbaren und hierdurch eine aussichtsreiche Sanierung zu gefährden; jedoch droht im Fall des Scheiterns einer Sanierung in einem anschließenden Insolvenzverfahren der Vorwurf der Geschäftspartner, er habe einen Eingehungsbetrug nach § 263 StGB begangen und hafte demgemäß nach den §§ 823 Abs. 2 826 BGB. Will er diese Haftung vermeiden, indem er die wirtschaftliche Situation der Gesellschaft offenlegt, droht die Gefahr, dass Geschäftspartner sich zurückziehen und hierdurch eine Sanierung unmöglich gemacht wird. Zudem muss er damit rechnen, dass die Gesellschaft intern Ansprüche gegen ihn wegen Offenbarung der Situation zur Unzeit und damit wegen Gefährdung der Gesellschaft erhebt. Liegt der Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit oder der Überschuldung vor, ist der Geschäftsführer zur Offenbarung gegenüber einem Neugläubiger verpflichtet.

Die Unkenntnis vieler Geschäftsführer hinsichtlich ihrer insolvenzrechtlichen Pflichten ist erschreckend. Welcher technische Geschäftsführer einer mehrköpfigen GmbH-Geschäftsführung weiß schon, dass er für die rechtzeitige Insolvenzantragsstellung u.U. den Gesellschaftsgläubigern gegenüber persönlich haftet? Interne Zuständigkeitsregelungen beseitigen die Haftung nicht.

Sind bei einer GmbH mehrere Geschäftsführer vorhanden, wird die Gesamtverantwortung nicht dadurch beseitigt, dass die Zuständigkeiten auf einzelne Ressorts aufgeteilt werden. Den nicht zuständigen Geschäftsführer treffen jedenfalls Überwachungspflichten.

Haftung wegen Verletzung der Anzeigepflicht

Nach § 49 Abs. 3 GmbHG haben Geschäftsführer eine Gesellschafterversammlung unverzüglich einzuberufen, wenn sich aus der Jahresbilanz oder aus einer im Laufe des Geschäftsjahres aufgestellten Bilanz ergibt, dass die Hälfte des Stammkapitals verloren ist. Verletzt ein Geschäftsführer schuldhaft seine Pflicht zur Information und unverzüglichen Einberufung der Gesellschafterversammlung, so haftet er nicht nur auf Schadenersatz nach § 43 Abs. 2 GmbHG, sondern er macht sich zudem nach § 84 Abs. 1 Nr. 1 GmbHG strafbar. Die angedrohte Strafe ist Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe.



Haftung wegen Verstoßes gegen das Rückzahlungsverbot

Der § 30 GmbHG verbietet dem Geschäftsführer, Aktivermögen der Gesellschaft an die Gesellschafter auszuschütten, wenn hierdurch eine Unterdeckung herbeigeführt oder vertieft wird oder gar eine Überschuldung eintritt.

Haftung des Geschäftsführers wegen Masseschmälerung

Nach § 64 Abs. 2 Satz 1 GmbHG sind die Geschäftsführer GmbH zum Ersatz von Zahlungen verpflichtet, die nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft oder nach Feststellung ihrer Überschuldung geleistet werden.

Haftung wegen Insolvenzverschleppung

Wird die GmbH zahlungsunfähig (§ 17 InsO) oder tritt Überschuldung (§ 19 InsO) ein, so ist nach § 64 Abs. 1 Satz 1, 2 GmbHG jeder Geschäftsführer unabhängig von seiner Funktion innerhalb der Gesellschaft verpflichtet unverzüglich, spätestens aber drei Wochen nach Vorliegen des Insolvenzgrundes der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung die Eröffnung des Insolvenzverfahrens zu beantragen. Auch aussichtsreiche Sanierungsbemühungen rechtfertigen nicht ein Überschreiten der Drei-Wochen-Frist für die Insolvenzantragsstellung.

Haftung und Strafbarkeit wegen Betruges

Grundsätzlich ist der Geschäftsführer bei Vertragsschluss nicht verpflichtet, den Vertragspartner auf bestehende Zahlungsschwierigkeiten hinzuweisen. Etwas anderes gilt aber bei besonderem Vertrauensverhältnis, wie z.B. bei langjähriger Geschäftsverbindung, oder dann, wenn der Vertragspartner ausdrücklich nach wirtschaftlichen Schwierigkeiten fragt. Verschweigt ein Geschäftsführer in diesen Fällen die Krise oder eine bereits bestehende Zahlungsunfähigkeit, so haftet er nach § 823 Abs. 2 BGB i.V.m. § 263 StGB. Die Strafbarkeit ergibt sich unmittelbar aus dem Betrugstatbestand des § 263 StGB.

Haftung für nicht abgeführte Steuern

Für Steuerschulden der Gesellschaft haften die Geschäftsführer dem Fiskus persönlich, wenn sie ihre steuerlichen Pflichten vorsätzlich oder grob fahrlässig verletzen (§§ 34, 35, 69, 71, 191 AO). Mehrere Geschäftsführer haften als Gesamtschuldner.

Persönliche Haftung wegen unzulänglichen Rechnungswesens?

Neuerdings wird sogar die Frage diskutiert, ob eine persönliche Haftung des GmbH-Geschäftsführers aus § 823 Abs. 2 BGB i.V.m. § 41 GmbHG hergeleitet werden kann, wenn im eröffneten Insolvenzverfahren eine unzulängliche und fehlerhafte Buchführung festgestellt wird. Nach § 41 GmbHG sind die Geschäftsführer verpflichtet, für die ordnungsmäßige Buchführung der Gesellschaft zu sorgen.