

LEITFADEN FORTBESTEHENSPROGNOSE Gemeinsame Stellungnahme



KAMMER DER
WIRTSCHAFTSTREUHÄNDER



KMU Forschung Austria
Austrian Institute for SME Research

Wien, im März 2016

Vorwort

„Jedes Unternehmen braucht eine Fortbestehensprognose“

Nach Vorlage des Leitfadens im Jahr 2006 hat sich im Grundsätzlichen nichts verändert.

Auch die Judikatur des OGH hat keine Änderung erfahren, wenn man die beiden Entscheidungen aus 1986 (1 Ob 655/86) und 2015 (6 Ob 19/15k) vergleicht.

Auch die anderen Parameter haben sich gegenüber der Vorlage des Leitfadens 2006 nicht verändert, wie wohl natürlich Anpassungen und Modernisierungen vorzunehmen waren.

Sohin bleibt der Text meines Vorwortes für den Leitfaden 2006 unverändert und aktuell:

Bei der Frage der Insolvenz eines Unternehmens kommt neben der rechnerischen Überschuldung – d.h. dem Vorliegen eines Überhanges an Schulden über das Vermögen zu Liquidationswerten – der Frage der Fortbestehensfähigkeit des Unternehmens eine zentrale Bedeutung zu. Denn wenn die Fortbestehensfähigkeit des Unternehmens aufgrund einer negativen Fortbestehensprognose bei rechnerischer Überschuldung nicht angenommen werden kann, muss der Gang zum Insolvenzrichter angetreten werden.

Die vorliegende gemeinsame Stellungnahme zur Fortbestehensprognose soll in zweifacher Hinsicht ein praktikables Instrument für Unternehmer und deren Berater sein:

Zum einen findet sich für den Begriff der Fortbestehensprognose bislang keine Legaldefinition, sodass erhebliche Rechtsunsicherheit über Inhalt, Umfang und Ausgestaltung einer Fortbestehensprognose besteht. Hier soll die Stellungnahme entsprechende Anhaltspunkte bieten und so den Nachweis über die Erfüllung der gesetzlichen Pflichten eines ordentlichen Kaufmanns (Unternehmers) ermöglichen.

Zum anderen soll diese Unterlage auch Hilfestellung in der Prävention bieten, denn eine Insolvenz kann, wenn rechtzeitig gegengesteuert wird, idR abgewendet werden. Die Erfahrung aus der Insolvenzberatung zeigt, dass viele betroffene Unternehmer die Realität nicht (er)kennen oder verdrängen. Entgegen jeder

wirtschaftlichen Vernunft sowie betriebswirtschaftlichen Auswertung und Bilanz wird die wirtschaftliche Lage schöngeredet. Um sich ein klares Bild über die tatsächliche Lage des Unternehmens zu machen und erkennen zu können, ob sich eine Krise abzeichnet, ist die rechtzeitige Ausrichtung des Rechnungswesens und der Planung gemäß den dargelegten Kriterien sinnvoll.

Es muss betont werden, dass jeder Unternehmer angehalten ist, sich über die Zukunft seines Unternehmens Gedanken zu machen und dies auch in geeigneter Weise darzustellen. Die vorliegend charakterisierte Fortbestehensprognose soll so als geeignetes Instrumentarium zur Insolvenzprophylaxe herangezogen werden.

Dr. Alfred Brogyányi

Vorsitzender der Arbeitsgruppe

Vorwort

Das Wirtschaftsrecht muss für Unternehmen in Krise mit Sanierungspotential optimale Rahmenbedingungen zur Sanierung und Krisenbewältigung bieten. Für die erfolgreiche Krisenbewältigung und Sanierung von Unternehmen ist entscheidend, dass möglichst frühzeitig die Krisensituation erkannt wird und entsprechende Sanierungsschritte gesetzt werden. Bereits das Planungs- und Rechnungswesen eines Unternehmens muss daher stark auf Krisenerkennung ausgerichtet sein, um möglichst zeitnahe Informationen für die Entwicklung und Zukunft eines Unternehmens zu liefern. Der vorliegende Leitfaden für die Fortbestehensprognose zeigt notwendige Eckpunkte der Unternehmensplanung auf und ist damit ein hervorragendes Instrument der Insolvenzprophylaxe.

Im Vorfeld einer Insolvenz besteht meist ein sehr starker Zeitdruck. Entscheidungen müssen daher unbedingt auf gesicherter Basis erfolgen. Es muss auch klar sein, wie eine Fortbestehensprognose zu erstellen ist. Genau diese Sicherheit soll die vorliegende Stellungnahme zur Fortbestehensprognose geben.

Es freut mich sehr, dass auf Initiative der Kammer der Wirtschaftstreuhänder dieses auch vom Gesetzgeber anerkannte Praxisinstrument – unter Berücksichtigung der Erfahrungen aus Praxis und Wissenschaft der vergangenen Jahre – überarbeitet wurde und aktualisiert zukünftig Unternehmen und Beratern zur Verfügung steht.

Dr. Christoph Leitl

Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

Mitglieder des Arbeitskreises

Auf Initiative der Kammer der Wirtschaftstreuhandler wurde ein Arbeitskreis mit dem Ziel, die Fortbestehensprognose als Instrument zur Insolvenzprophylaxe weiterzuentwickeln und zu standardisieren, eingesetzt.

Im aktuellen **Arbeitskreis zur Aktualisierung des Leitfadens** wirkten Vertreter aus folgenden Institutionen mit:

Kammer der Wirtschaftstreuhandler:

- WP Mag. Dr. Alfred Brogyányi
- WP MMag. Alexander Enzinger, CVA
- WP Mag. Dr. Peter Hadl
- WP Mag. Bernhard Hudernik
- WP Mag. Dr. Stefan Kurz, CPA (US) CIA CVA
- WP Dkfm. Dr. iur. Heinz Manfreda
- WP Mag. Michael Thomas Nayer, CPA

Für die KWT:

- Mag. Bernhard Klingler, CTE, CTP
- MMag. Manfred Kvasnicka

Wirtschaftskammer Österreich:

- Dr. Bernhard Egger, LL.M.
- Dr. Artur Schuschnigg

KMU Forschung Austria:

- Mag. Peter Voithofer

Wissenschaft

- o. Univ.-Prof. Dr. Martin Karollus

weitere Mitglieder – vorwiegend aus dem Bankenbereich:

- Mag. Martin Buchegger, MBA (MBU Consulting)
- Mag. Johann Drobilitsch (UniCredit Bank Austria)
- Mag. Heinz Dieter Hämmerle (Erste Bank)
- Dr. Bernhard Koch (RB International)
- Mag. Gunter Negrin (UniCredit Bank Austria)
- MMag. Silvia Pirchmoser-Gulija (RB International)
- Mag. Claudia Spieler-Leonhartsberger (Erste Bank)
- Dr. Ralf Zeitlberger (Erste Group)

Die vorliegende „Stellungnahme Fortbestehensprognose (2016)“ ist das Ergebnis der unter der fachlichen Leitung Dr. Alfred Brogyányi und wissenschaftlichen Betreuung von o. Univ.-Prof. Dr. Martin Karollus erfolgten Beratungen des Arbeitskreises. Die Projektbetreuung erfolgte durch Mag. Anna Weber, Kammer der Wirtschaftstreuhandler.

Die erste „Stellungnahme Fortbestehensprognose (2006)“ war das Ergebnis der unter der fachlichen Leitung von Mag. Gerhard Grabner und wissenschaftlichen Betreuung von o. Univ.-Prof. Dr. Martin Karollus erfolgten Beratungen des Arbeitskreises. Die Projektbetreuung erfolgte durch Mag. Anna Weber, Kammer der Wirtschaftstreuhandler.

Im seinerzeitigen Arbeitskreis wirkten Vertreter aus folgenden Institutionen mit:

aus der Kammer der Wirtschaftstreuhandler:

- WP/StB Präsident Mag. Dr. Alfred Brogyanyi
- WP/StB o.Univ.-Prof. Dkfm. Dr. Anton Egger
- WP/StB Mag. Gerhard Grabner
- StB Mag. Thomas Jungreithmeir
- WP/StB Dkfm. Dr. iur. Heinz Manfreda
- WP/StB Dkfm. Herbert Wirth

aus der Wirtschaftskammer Österreich:

- Univ.-Doz. Dr. Hanspeter Hanreich
- Dr. Christoph Nauer
- Mag. Erhard Pollauf

aus der KMU Forschung Austria:

- Mag. Peter Voithofer

Wissenschaft:

- o.Univ.-Prof. Dr. Martin Karollus

weitere Mitglieder:

- Mag. Martin Buchegger (BA-CA)
- Mag. Thomas Gabriel (Contrast Management-Consulting)
- Dr. Bernhard Koch (RZB)
- Mag. Roman Schnait (Contrast Management-Consulting)
- Mag. Gerhard Schwab (BA-CA)
- Mag. Claudia Spieler-Leonhartsberger (Erste Bank)
- Mag. Dr. Georg Weissel (Erste Bank)

Inhaltsverzeichnis

	Seite
I Abkürzungsverzeichnis	8
II Vorbemerkung	9
1. Wer hat sich die Frage über das Fortbestehen eines Unternehmens zu stellen? Wer ist Adressat dieser Stellungnahme?	12
2. Was ist eine Fortbestehensprognose?	13
3. Was hat die Erstellung des Jahresabschlusses mit der Fortbestehensprognose zu tun?.....	16
4. Wann ist die Frage nach der Fortbestehensprognose (spätestens) zu stellen?	17
5. Umfang der Fortbestehensprognose	20
6. Wesentliche Bestandteile der Fortbestehensprognose	21
6.1. Prognosezeitraum.....	22
6.1.1. Primärprognose	22
6.1.2. Sekundärprognose	22
6.2. Art und Umfang einer entsprechenden Begründung	23
6.2.1. Mindestanforderungen an die Begründung	23
6.2.2. Notwendige Begründungsmerkmale für die Primärprognose	25
6.2.3. Notwendige Begründungsmerkmale für die Sekundärprognose	25
6.3. Einbeziehung von Sanierungsmaßnahmen.....	26
6.3.1. Rechtsverbindliche Zusagen	26
6.3.2. Exkurs: Das „Sanierungskonzept“ des § 31 IO	28
6.4. Sonderproblematik Unternehmensverbund.....	29
7. Form und Aufbau der Fortbestehensprognose	30
8. Was ist nach Erstellung der Fortbestehensprognose zu tun?	37
III Anlage i) Beispiel eines Finanzplans.....	38
IV Anlage ii) Beispiel Planung Sekundärprognose.....	40
V Anlage iii) Fachgutachten KFS/BW 2, Geldflussrechnung als Ergänzung des Jahresabschlusses und Bestandteil des Konzernabschlusses	

I Abkürzungsverzeichnis

ABGB	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch
aF	alte Fassung
AktG	Aktiengesetz
BGBI	Bundesgesetzblatt
dBlgNR	der Beilagen zum Nationalrat
EBRV	Erläuternde Bemerkungen zur Regierungsvorlage
GenG	Genossenschaftsgesetz
GmbHG	Gesetz über Gesellschaften mit beschränkter Haftung
GP	Gesetzgebungsperiode
idF	in der Fassung
idR	in der Regel
IO	Insolvenzordnung (bis 30.6.2010: Konkursordnung)
IRÄG	Insolvenzrechtsänderungsgesetz
iS	im Sinne
iVm	in Verbindung mit
mwN	mit weiteren Nachweisen
OGH	Oberster Gerichtshof
PSG	Privatstiftungsgesetz
StGB	Strafgesetzbuch
UGB	Unternehmensgesetzbuch
URG	Unternehmensreorganisationsgesetz
VerG	Vereinsgesetz

II Vorbemerkung

Das Insolvenzrecht fordert bei dem Insolvenzgrund „Überschuldung“¹ eines Unternehmens eine dem Insolvenzantrag vorangehende Einschätzung der Überlebensfähigkeit. Nach dem zweistufigen Überschuldungsbegriff, wie ihn der OGH seit der Grundsatzentscheidung SZ 59/216² in ständiger Rechtsprechung – zuletzt OGH v. 19.2.2015 (6 Ob 19/15k) – vertritt, führt die rechnerische Überschuldung (das Vorliegen eines negativen Vermögensstatus zu Liquidationswerten) noch nicht zur insolvenzrechtlichen Überschuldung, wenn eine positive Fortbestehensprognose vorliegt. Mit dieser kann daher eine insolvenzrechtliche Überschuldung vermieden werden.

Liegen die Voraussetzungen für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens vor, so hat der Unternehmer (Schuldner) ohne schuldhaftes Zögern, spätestens aber innerhalb von 60 Tagen³ die Insolvenzeröffnung zu beantragen (§ 69 Abs. 2 IO).

Bei Kapitalgesellschaften und anderen juristischen Personen – sowohl des privaten als auch des öffentlichen Rechts – sowie bei verdeckten Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH & Co KG) trifft diese Verpflichtung bei ansonsten drohender persönlicher Haftung⁴ die Mitglieder des Vertretungsorgans, so etwa die Geschäftsführer einer GmbH oder die Vorstandsmitglieder einer AG (§ 69 Abs. 3 IO); bei „führungslosen Gesellschaften“ (wenn eine inländische oder ausländische Kapitalgesellschaft keine organschaftlichen Vertreter hat), trifft die Verpflichtung zur Insolvenzantragstellung und damit auch die potenzielle Haftung den Gesellschafter, der mit einem Anteil von mehr als der Hälfte am Stammkapital beteiligt ist (§ 69 Abs. 3a IO).

Da eine insolvenzrechtliche Überschuldung nur dann gegeben ist, wenn keine positive Fortbestehensprognose vorliegt, hat die Fortbestehensprognose in der

¹ Siehe dazu insbesondere § 67 IO. Der weitere Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit ist in § 66 IO geregelt.

² OGH 3.12.1986, 1 Ob 655/86, SZ 59/216.

³ Bei Naturkatastrophen verlängert sich diese Frist auf 120 Tage (§ 69 Abs. 2a IO).

⁴ Die Insolvenzverschleppung führt sowohl zu einer Innenhaftung der Geschäftsführer bzw. Vorstandsmitglieder (§ 25 GmbHG, § 84 AktG) und allenfalls auch der Aufsichtsratsmitglieder (§ 33 GmbHG, § 99 AktG) gegenüber der Gesellschaft, wobei hier der aus der weiteren Fortführung des Unternehmens entstandene Schaden – die daraus resultierende weitere Vermögensverringerung – zu ersetzen ist (diese Haftung kann im Insolvenzverfahren über das Vermögen der Gesellschaft vom Insolvenzverwalter geltend gemacht werden), als auch zu einer Außenhaftung gegenüber den geschädigten Gläubigern (§ 1311 ABGB iVm § 69 IO). Strafrechtlich ist die Insolvenzverschleppung als solche – anders als in § 159 StGB aF – nicht mehr pönalisiert, nach dem nunmehrigen Tatbestand der grob fahrlässigen Beeinträchtigung von Gläubigerinteressen (§ 159 StGB idF der Kridastrafrechtsreform 2000, BGBl I 2000/58) müssen hingegen noch bestimmte – in § 159 Abs. 5 StGB taxativ aufgezählte – kridaträchtige Handlungen dazukommen.

Praxis eine wesentliche Bedeutung erfahren! Die Etablierung eines adäquaten Standards, welcher sowohl eine nützliche Richtschnur in der Praxis darstellt als auch genügend Freiraum zur Berücksichtigung aller Besonderheiten der Unternehmen (z.B. Größe, Branche, Finanzierung) lässt, ist ein wesentliches Anliegen dieser Stellungnahme.

Diese Stellungnahme basiert auf der Notwendigkeit, ein zusätzliches praxisnahes Instrument für die Insolvenzprophylaxe zu schaffen. Auch wenn Österreich im internationalen Vergleich über ein modernes Insolvenzrecht verfügt und die Anzahl der eröffneten Unternehmensinsolvenzverfahren ebenso wie die der Nichteröffnungen mangels Kostendeckung zurückgedrängt werden konnte, zeigen sowohl eine Studie der Johannes Kepler Universität Linz⁵ als auch eine Befragung von Experten, dass außergerichtliche Unternehmenssanierungen eine Reihe von Vorteilen für alle Beteiligten haben und das geeignetere Instrument für nachhaltige Unternehmenssanierungen darstellen. Ein mehr als ausreichender Beweggrund für die Arbeitsgruppe, im Rahmen des fachlich Möglichen, den mit der Veröffentlichung des Leitfadens in 2006 eingeschlagenen Weg weiter zu entwickeln und weiter zu verfolgen.

Die aus Literatur und Rechtsprechung entwickelten Maßstäbe zur Fortbestehensprognose sollen überdies dazu dienlich sein, für Unternehmen lebensbedrohende Situationen durch entsprechendes Planen, rechtzeitiges Erkennen und frühzeitiges Reagieren bei Planabweichungen zu minimieren bzw. zu vermeiden.

Diese Stellungnahme soll daher auch als Leitfaden für Unternehmer und Berater in solchen Krisensituationen von Unternehmen dienen. Für einen sorgfältigen Unternehmer bzw. ein sorgfältiges Geschäftsleitungsorgan soll das Wissen über den Fortbestand und die Zukunft seines Unternehmens eine Selbstverständlichkeit sein. Im Rahmen der Erstellung des Jahresabschlusses hat sich der Unternehmer jedenfalls jährlich die Frage über die Fortführung seines Unternehmens gem. § 201 Abs. 2 Z 2 UGB (Fortführungs- oder going concern-Prämisse) zu stellen.

Die in dieser Stellungnahme angeführten Eckpfeiler sollen das Unternehmen darauf hinweisen, welche Kriterien, spätestens bei der Beurteilung des Vorliegens eines Insolvenzgrundes, an eine Fortbestehensprognose zu stellen sind. Die rechtzeitige Ausrichtung des Rechnungswesens und der Planungsprozesse gemäß diesen Kriterien soll dem Unternehmen einerseits laufend Informationen über die Entwicklung des Unternehmens liefern und andererseits den Nachweis über die Erfüllung der gesetzlichen Pflichten eines sorgfältigen Unternehmers ermöglichen.

Für den Unternehmer (die Organmitglieder einer Gesellschaft bzw. den Mehrheitsgesellschafter bei "führungslosen" Gesellschaften) ist dies vor allem

⁵ *Stefan Mayr*, Die Bedeutung der außergerichtlichen Sanierung in der österreichischen Unternehmenspraxis. Ergebnisse einer empirischen Erhebung, SWK 2014, 1306 ff.

deshalb wichtig, um dem Vorwurf einer schuldhaften Verzögerung des Insolvenzantrages und einer daraus allenfalls abgeleiteten Insolvenzverschleppungshaftung begegnen zu können. Wichtig ist dies aber auch für Geschäftspartner des Unternehmers (z.B. Kreditgeber) vor dem Hintergrund der im Insolvenzfall drohenden Insolvenzanfechtung: Die Anfechtungstatbestände der §§ 30 und 31 IO setzen das Vorliegen eines Insolvenzgrundes bzw. – im Fall des § 31 IO – auch dessen Kenntnis oder fahrlässige Unkenntnis beim Geschäftspartner ("Anfechtungsgegner") voraus, wobei es in den Fällen einer mittelbaren Nachteiligkeit gemäß § 31 IO idF des IRÄG 2010 auch darauf ankommt, ob ein aus der Sicht ex ante „nicht offensichtlich untaugliches Sanierungskonzept“⁶ vorgelegen hat. Die fahrlässige Unkenntnis kann ausgeschlossen werden, wenn dem Geschäftspartner eine positive Fortbestehensprognose vorgelegt wurde.

Die Erstfassung der Stellungnahme aus dem Jahr 2006 hat eine sehr freundliche Anerkennung und Aufnahme in der Praxis, einschließlich einer Bezugnahme darauf durch den Gesetzgeber in den Gesetzesmaterialien zum IRÄG 2010⁷ erfahren. Mit der vorliegenden Neufassung soll die Stellungnahme an die zwischenzeitlich eingetretenen gesetzlichen Entwicklungen angepasst werden; und es sollen auch neu gewonnene Erkenntnisse und neue Judikatur berücksichtigt werden.

⁶ Siehe dazu auch noch unten 6.3.2.

⁷ EBRV zum IRÄG 2010, 612 dBlgNR XXIV. GP, 14.

1. Wer hat sich die Frage über das Fortbestehen eines Unternehmens zu stellen? Wer ist Adressat dieser Stellungnahme?

Das Unternehmensgesetzbuch (UGB) verpflichtet bestimmte Unternehmer Bücher zu führen (§ 189 UGB). Dies sind nach § 189 UGB idF des RÄG 2014⁸ alle Kapitalgesellschaften (GmbH, AG, SE), alle eingetragenen Personengesellschaften, bei denen keine natürliche Person unbeschränkt haftet (wenn der Komplementär keine Kapitalgesellschaft ist, kommt es auch auf eine unternehmerische Tätigkeit an), sowie alle sonstigen – nicht freiberuflichen oder land- und forstwirtschaftlich tätigen – Unternehmer, welche die Umsatzgrenze von EUR 700.000,- überschreiten. Daneben bestehen noch besondere Rechnungslegungsvorschriften für bestimmte Rechtsträger⁹.

Im Rahmen der Erstellung des Jahresabschlusses gehört zu den grundlegenden Pflichten eines Unternehmers auch die Beurteilung der Fortführung des Unternehmens („going concern-Prämisse“)¹⁰.

Die Erstellung einer Fortbestehensprognose im insolvenzrechtlichen Sinn¹¹ ist für jene Rechtsträger von Bedeutung, die vom Anwendungsbereich des § 67 IO erfasst sind. Dies sind juristische Personen¹², eingetragene Personengesellschaften, bei denen kein persönlich haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist¹³, sowie Verlassenschaften.

Diese Rechtsträger werden daher als Adressaten der vorliegenden Stellungnahme angesehen.

⁸ Rechnungslegungs-Änderungsgesetz, BGBl I 2015/22. Die neuen Regelungen sind mit 20. Juli 2015 in Kraft getreten und gelten für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2015 beginnen.

⁹ Siehe etwa § 22 GenG für Genossenschaften, §§ 21 f VerG für Vereine und § 18 PSG für Privatstiftungen.

¹⁰ § 201 Abs. 2 Z 2 UGB. Siehe dazu auch noch unten 3.

¹¹ Im Gegensatz zu der soeben erwähnten, für die Rechnungslegung relevanten going concern- bzw. Fortführungs-Prämisse im Jahresabschluss. Daneben kann aber eine mit der insolvenzrechtlichen Fortbestehensprognose zumindest eng verwandte Fragestellung auch bei der Beurteilung der going concern-Prämisse im Jahresabschluss (§ 202 Abs. 2 Z 2 UGB) auftreten. Siehe dazu auch noch unten 2.

¹² Darunter fallen nicht nur alle juristischen Personen des Privatrechts (wie etwa AG, GmbH, SE, Genossenschaft, Verein, Privatstiftung), sondern auch juristische Personen des öffentlichen Rechts, soweit sie überhaupt insolvenzfähig sind. Dies ist etwa auch bei Gemeinden der Fall.

¹³ Wie etwa die GmbH & Co KG, aber auch etwa eine AG & Co KG, eine Verein & Co KG oder eine Limited & Co KG sowie eine OG, bei der kein Gesellschafter eine natürliche Person ist. Umgekehrt ist für doppelstöckige Konstruktionen, bei denen letztlich – über eine dazwischen geschaltete weitere Personengesellschaft – doch eine natürliche Person unbeschränkt persönlich haftet, eine Ausnahme (teleologische Reduktion) vorzunehmen. Auf eine unternehmerische Tätigkeit kommt es – anders als zum Teil nach § 189 UGB für die Rechnungslegungspflicht – für den Überschuldungstatbestand nicht an.

2. Was ist eine Fortbestehensprognose?

Mit der Leitentscheidung SZ 59/216¹⁴ führte der OGH unter anderem folgendes aus:

„Die Überschuldungsprüfung ist daher durch eine **Fortbestehensprognose** zu ergänzen, in deren Rahmen mit Hilfe sorgfältiger **Analysen von Verlustursachen**, eines **Finanzierungsplans** sowie der **Zukunftsansichten** der Gesellschaft die **Wahrscheinlichkeit der künftigen Zahlungsunfähigkeit** und damit der Liquidation der Gesellschaft zu prüfen ist. ... Die Auswirkungen **geplanter Sanierungsmaßnahmen** sind in diese Überlegungen einzubeziehen. Der Überschuldungstatbestand ist daher wesentlich ein Prognosestatbestand, der auf die Gefahr künftiger Illiquidität abstellt. ... Eine insolvenzrechtlich bedeutsame Überschuldung liegt demnach nur vor, wenn die Fortbestehensprognose ungünstig, d.h. die Liquidation oder **Zahlungsunfähigkeit** wahrscheinlich und das ... nach Liquidationswerten zu bewertende Vermögen zur Befriedigung der Gläubiger im Liquidationsfall unzureichend ist. Konkursreife besteht demnach auch bei rechnerischer Überschuldung, etwa zufolge des weitgehenden Verlustes des Eigenkapitals, nur dann, wenn sich eine positive Fortbestehensprognose nicht erstellen lässt.“

Auch in der aktuellen Entscheidung des OGH 6 Ob 19/15k¹⁵ wurden diese Grundsätze aufrecht erhalten und wie folgt zusammengefasst:

„4.1. Nach mittlerweile ständiger Rechtsprechung ist bei einer Kapitalgesellschaft die rein rechnerische Überschuldungsprüfung durch eine Fortbestehensprognose zu ergänzen, in deren Rahmen mit Hilfe sorgfältiger Analysen von Verlustursachen, eines Finanzierungsplans sowie der Zukunftsansichten der Gesellschaft die Wahrscheinlichkeit der künftigen Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft zu prüfen ist. Geplante Sanierungsmaßnahmen sind in diese Überlegungen einzubeziehen (RIS-Justiz RS0064962). Der Überschuldungstatbestand ist auf jene Fälle zu reduzieren, in denen die Lebensfähigkeit der Gesellschaft unter Bedachtnahme auf eingeleitete Sanierungsmaßnahmen nicht hinreichend, dass [sic!] heißt mit überwiegender Wahrscheinlichkeit, gesichert ist, eine rechnerische Unterbilanz daher nicht durch eine geschätzte zukünftige positive Entwicklung ausgeglichen werden kann (RIS-Justiz RS0064962).“

¹⁴ OGH 3.12.1986, 1 Ob 655/86.

¹⁵ OGH 19.2.2015, 6 Ob 19/15k.

4.2. Der Fortbestehensprognose ist eine realistische Einschätzung der künftigen Erträge und Aufwendungen zu Grunde zu legen; aufgrund einer solchen realistischen Zukunftserwartung muss für eine positive Fortbestandsprognose die Zahlungsfähigkeit und Lebensfähigkeit des Unternehmens mit zumindest überwiegender Wahrscheinlichkeit anzunehmen sein (SZ 2002/26).

4.3. ...

4.4. Mit Eintritt der Zahlungsunfähigkeit ist der insolvenzrechtlich relevante Sachverhalt jedenfalls verwirklicht, ohne dass es dann noch auf die Fortbestehensprognose ankäme (RIS-Justiz RS0064962 [T7])."

Die Fortbestehensprognose ist ein Instrument der Überschuldungsprüfung.

Im Rahmen der modifizierten zweistufigen Überschuldungsprüfung¹⁶ liegt somit trotz rechnerischer Überschuldung (Status zu Liquidationswerten) keine Überschuldung im Sinne des Insolvenzrechts vor, wenn eine positive Fortbestehensprognose gegeben ist. Status und Fortbestehensprognose stellen zwei voneinander getrennte Prüfungsschritte dar. Es genügt für das Nichtvorliegen der insolvenzrechtlichen Überschuldung und damit für das Nichteingreifen der Insolvenzantragspflicht, wenn einer der beiden Prüfungsschritte positiv ausfällt. Bei Vorliegen einer positiven Fortbestehensprognose ist es daher nach herrschender Auffassung nicht mehr erforderlich, den Status zu Liquidationswerten – unter Berücksichtigung von Liquidationsintensität und Liquidationszeitraum – zu erstellen.

Die Fortbestehensprognose stellt somit eine Möglichkeit dar, trotz rechnerischer Überschuldung die Erfüllung des insolvenzrechtlichen Überschuldungstatbestandes (mit allen daran geknüpften Rechtsfolgen) auszuschließen.

Gegenstand der Fortbestehensprognose ist die Beurteilung

- der künftigen Zahlungsfähigkeit des Unternehmens innerhalb des primären Planungszeitraums (Primärprognose)
- sowie der darüber hinaus gehenden Überlebensfähigkeit des Unternehmens (Sekundärprognose).

In diesem Sinne stellt auch die ständige Rechtsprechung darauf ab, dass für eine positive Fortbestehensprognose die künftige¹⁷ **Zahlungsfähigkeit** und **Lebensfähigkeit** des Unternehmens mit zumindest überwiegender Wahrscheinlichkeit anzunehmen sein müsse.¹⁸ Wenngleich der Begriff der

¹⁶ OGH 3.12.1986, 1 Ob 655/86.

¹⁷ Bei einer bereits aktuell vorliegenden Zahlungsunfähigkeit ist damit jedenfalls auch die Fortbestehensprognose negativ (siehe dazu zuletzt wieder OGH 19.2.2015, 6 Ob 19/15k).

¹⁸ Siehe dazu zuletzt OGH 19.2.2015, 6 Ob 19/15k.

„Sekundärprognose“ in der Judikatur bisher noch nicht explizit verwendet wurde, ist doch davon auszugehen, dass der OGH mit der „Lebensfähigkeit“ in der Sache genau dies meint.

Nicht erforderlich ist es hingegen nach der nunmehr übereinstimmenden Auffassung in der neueren Literatur¹⁹, dass auch die vermögensmäßige Unterdeckung – sei es zu Liquidationswerten oder zu Buchwerten – innerhalb des primären oder des sekundären Planungszeitraums beseitigt werden müsse. Auch der OGH hat ein dahingehendes Erfordernis niemals aufgestellt. Den Ersatz dafür stellt vielmehr die auf die längerfristige Lebensfähigkeit abstellende Sekundärprognose dar.

Erst recht kommt es nicht darauf an, dass sich in einem Status zu Fortführungswerten zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein zumindest ausgeglichener Vermögensstand nachweisen lässt.

Es muss daher gelten: „Die **künftige Zahlungs- und Lebensfähigkeit** eines Unternehmens stellen die beiden entscheidenden Kriterien für die Fortbestehensprognose dar.

Die Fortbestehensprognose hat im Ergebnis eine begründete Aussage darüber zu treffen, ob das Unternehmen in Zukunft mit überwiegender Wahrscheinlichkeit seine geschäftlichen Aktivitäten unter Einhaltung seiner Zahlungsverpflichtungen fortführen kann!“

Zur Feststellung der rechnerischen Überschuldung ist ein **Vermögensstatus zu Liquidationswerten** zu erstellen, d.h. Aktiva und Passiva werden zu Liquidationswerten - unter Einbeziehung der stillen Reserven und der stillen Lasten - angesetzt. Anzumerken ist, dass bei Vorliegen einer Rückstehungserklärung iS § 67 Abs. 3 IO diejenigen Verbindlichkeiten, bei denen eine qualifizierte Rückstehungserklärung vorliegt, nicht im Status zu berücksichtigen sind. Sofern nach dieser Berechnung die Aktiva die Passiva übersteigen (oder beide gleich hoch sind), liegt keine rechnerische Überschuldung vor.

¹⁹ Siehe dazu nur Karollus/Huemer, Die Fortbestehensprognose im Rahmen der Überschuldungsprüfung, 2. Auflage (2006) 81 ff mwN.

3. Was hat die Erstellung des Jahresabschlusses mit der Fortbestehensprognose zu tun?

Jeder rechnungslegungspflichtige Unternehmer ist grundsätzlich verpflichtet, bei der Aufstellung eines Abschlusses eine Einschätzung vorzunehmen über die Fähigkeit des Unternehmens, den Geschäftsbetrieb fortzuführen (Fortführungs- oder „going concern-Prämisse“)²⁰. Diese Verpflichtung kann für profitable Unternehmen dahingehend abgeschwächt gelten, dass die Fortführung ohne eine detaillierte Analyse angenommen werden kann, wenn das Unternehmen in der Vergangenheit über einen rentablen Geschäftsbetrieb verfügt hat, eine ausreichende Eigenkapitalbasis gegeben ist, eine positive Vorscheurechnung vorliegt und auf Finanzquellen schnell zugegriffen werden kann.

Befindet sich das Unternehmen jedoch in einer nachhaltigen Verlustsituation und bzw. oder verfügt es über eine nur geringe Eigenkapitalausstattung, wird im Einzelfall zu entscheiden sein, ob eine weitergehende Dokumentation über die Aufrechterhaltung der „going concern-Prämisse“ notwendig ist.

Die grundsätzliche Bewertungsvorschrift, dass von der Fortführung des Unternehmens auszugehen ist, solange dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gründe entgegenstehen, hat in der Praxis deshalb so viel Bedeutung erlangt, weil der Eintritt einer Insolvenz nach Beendigung der Erstellung des Jahresabschlusses die Frage aufwirft, ob nicht bereits bei Erstellung des Jahresabschlusses Gründe vorlagen, die einer Fortführungsannahme entgegenstehen. Besteht die Vermutung für das Vorliegen von Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, hat der Geschäftsführer zu beurteilen, ob damit auch Gründe vorliegen, die der Fortführung des Unternehmens entgegenstehen. Trifft dies zu, ist eine Fortbestehensprognose im Rahmen einer **Überschuldungsprüfung zu erstellen**. Eine positive Fortbestehensprognose stellt in diesem Fall eine Vorbedingung für die „going concern-Prämisse“ im Rahmen der Bilanzierung eines Jahresabschlusses dar.

²⁰ § 201 Abs. 2 Z 2 UGB.

4. Wann ist die Frage nach der Fortbestehensprognose (spätestens) zu stellen?

Die Besonderheiten jedes einzelnen Unternehmens und die Anlässe, in denen ein Fortbestehen der Unternehmen zweifelhaft erscheinen kann, lassen keine erschöpfende Aufzählung von Situationen zu, in denen eine Fortbestehensprognose zu erstellen ist.

Mit der rechtzeitigen Erstellung einer (positiven) Fortbestehensprognose kann der Vorwurf der schuldhaften Verzögerung des Insolvenzantrages vermieden werden; die Organmitglieder können sich damit vor den bei einer Insolvenzverschleppung drohenden Haftungsgefahren schützen. Ebenso können sich damit Geschäftspartner des Unternehmens gegenüber der Gefahr einer Insolvenzanfechtung nach § 30 oder § 31 IO absichern. Bei Vorliegen einer positiven Fortbestehensprognose liegt entweder (wenn diese lege artis erstellt wurde) der Tatbestand der Überschuldung schon objektiv nicht vor; begründetes Vertrauen auf die Fortbestehensprognose kann aber zumindest einen (für die Insolvenzverschleppungshaftung sowie für die Anfechtung nach § 31 IO maßgeblichen) Verschuldensvorwurf ausschließen. Es liegt daher im Interesse der Organmitglieder, möglichst frühzeitig eine sorgfältige Prognose zu erstellen, bzw. im Interesse von Geschäftspartnern, auf die Erstellung einer derartigen Prognose hinzuwirken.²¹

Das Fortbestehen eines Unternehmens erscheint in folgenden Fällen zweifelhaft, so dass die **Erstellung einer detaillierten Fortbestehensprognose geboten erscheint**:

- negatives Eigenkapital im (Entwurf des letzten) Jahresabschlusses
- Verlust des halben Nennkapitals, bei anhaltend negativen Erwartungen
- handfeste Krisensymptome, die eine weitere Verschlechterung der Unternehmenssituation erwarten lassen müssen und bei anhaltend negativen Ergebnissen zu einem Aufzehren des Eigenkapitals im nächsten Jahr führen könnten oder die sonst eine Bestandsgefährdung implizieren.

²¹ In der Praxis geht der Anstoß zur Erstellung einer Fortbestehensprognose oft von den Kreditgebern aus.

Für das Vorliegen von Krisenindizien, die die Erstellung einer Fortbestehensprognose dringlich erscheinen lassen, können beispielhaft folgende Situationen/Ursachen angesehen werden:

Finanzielle Umstände (beispielhaft)

- in der Vergangenheit eingetretene oder für die Zukunft erwartete negative Ergebnisse aus der laufenden Geschäftstätigkeit; ungünstige finanzielle Schlüsselkennzahlen (u.a. URG-Kennzahlen²²)
- Kredite zu festen Laufzeiten, die sich dem Fälligkeitsdatum nähern, ohne realistische Aussichten auf Verlängerung oder Rückzahlung
- Anzeichen für den Entzug finanzieller Unterstützung durch Lieferanten oder andere Gläubiger; Lieferantenkredite stehen nicht mehr zur Verfügung
- erhebliche Betriebsverluste oder erhebliche Wertminderungen bei betriebsnotwendigem Vermögen
- Häufung der Unfähigkeit, Zahlungen an Gläubiger sofort bei Fälligkeit zu leisten bzw. Darlehenskonditionen einzuhalten
- Unmöglichkeit, Finanzmittel für wichtige neue Produktentwicklungen oder andere wichtige Investitionen zu beschaffen
- Unfähigkeit, Kredite ohne Sicherheitenstellung von außen zu beschaffen
- angespannte finanzielle Situation im Konzernverbund oder bei Gesellschaftern

Betriebliche Umstände (beispielhaft)

- Ausscheiden von Führungskräften in Schlüsselpositionen ohne adäquaten Ersatz
- Verlust eines Hauptabsatzmarktes, Verlust von Hauptlieferanten oder wesentlichen Kunden bzw. Kündigung von bedeutenden Franchise-Verträgen
- gravierende Personalprobleme
- Engpässe bei der Beschaffung wichtiger Vorräte

²² Die Bedeutung dieser Kennzahlen als Krisenindikator wird auch durch § 2 Abs. 1 Z 3 EKEG unterstrichen.

Sonstige Umstände (beispielhaft)

- Verstöße gegen Eigenkapital- bzw. Eigenmittelvorschriften oder andere gesetzliche Regelungen, die für den Fortbestand des Unternehmens ausschlaggebend sind
- Anhängige Gerichts- oder Aufsichtsverfahren gegen das Unternehmen, bei deren negativem Ausgang die Erfüllung der Ansprüche offensichtlich unmöglich erscheint
- Änderungen in der Gesetzgebung oder Regierungspolitik, von denen für die Unternehmensfortführung bedrohende negative Folgen zu erwarten sind (z.B. Wegfall der Geschäftsgrundlage, vorhersehbarer dramatischer Umsatzrückgang oder Kostenausweitung)

Wird trotz Vorliegens dieser Krisenanzeichen die Erstellung einer Fortbestehensprognose nicht für notwendig erachtet, soll dies durch entsprechende Begründung dokumentiert werden; dies vor allem deshalb, weil die Last der Darlegung einer positiven Fortbestehensprognose für den Beginn der Insolvenzantragspflicht in einem Prozess wegen Insolvenzverschleppung bei der Geschäftsführung des Unternehmens liegt.²³

Betriebswirtschaftliche Fehlentwicklungen, die noch nicht zu einer Bestandsgefährdung führen (z.B. einer von drei Geschäftsbereichen des Unternehmens läuft schlecht, was aber durch die positiven Ergebnisse aus den beiden anderen Geschäftsbereichen kompensiert wird), werden hingegen noch keine Notwendigkeit für die Erstellung einer Fortbestehensprognose nach sich ziehen.²⁴

Ein Auftreten einzelner oder mehrerer der dargestellten Krisensymptome führt nicht automatisch zur Verpflichtung, eine Fortbestehensprognose erstellen zu müssen. Führen die identifizierten Krisensymptome jedoch zu ernsthaften Zweifeln an der zukünftigen Zahlungs- und Lebensfähigkeit des Unternehmens, ist die Erstellung einer Fortbestehensprognose unabdingbar.

²³ Dies rechtfertigt sich daraus, dass der Geschäftsführer für die Prognose verantwortlich ist („Nähe zum Beweis“). Etwas anderes wird hingegen dann gelten, wenn es für eine Insolvenzanfechtung (siehe dazu OGH 27.2.2002, 7 Ob 246/01d) oder für das EKEG auf das Vorliegen einer insolvenzrechtlichen Überschuldung ankommt: Hier hat also derjenige, der sich auf die insolvenzrechtliche Überschuldung beruft, beide Tatbestandsmerkmale (negativer Status und Nichtvorliegen einer positiven Prognose) zu behaupten und zu beweisen. In der Literatur sind diese Fragen freilich umstritten.

²⁴ In einer ähnlichen Weise wird auch der Begriff des Reorganisationsbedarfs iSd § 1 URG abzugrenzen sein.

5. Umfang der Fortbestehensprognose

Der **Umfang einer Fortbestehensprognose** hängt vor allem von den **Besonderheiten des jeweiligen Unternehmens** ab.

Die **Größe des Unternehmens (oder Unternehmensgruppe), die Anzahl der Mitarbeiter, die Summe des Betriebsvermögens sowie der erzielten Einnahmen und getätigten Ausgaben** haben einen starken Einfluss auf die Anzahl der Parameter, die bei einer solchen Prognose zu berücksichtigen sind.

Die Größenmerkmale des § 221 UGB können hier eine Richtschnur geben. Für nicht prüfungspflichtige Unternehmen wird der Umfang deutlich geringer sein als für größere Unternehmen. Die Erstellung einer Fortbestehensprognose sollte bei der Aufbereitung der Zahlen für die Zukunft zumindest in jenem Detaillierungsgrad erfolgen, der dem eingerichteten Rechnungswesen entspricht.

Dies gilt sowohl für die Aufgliederung der Erlöse und Aufwendungen als auch für die Einnahmen und Ausgaben. Die Unterteilung der Planzahlen der Fortbestehensprognose in Planungseinheiten (Monats- oder Quartalsplanzahlen) soll den Berichtsgewohnheiten des Unternehmens entsprechen, wobei auf saisonale Schwankungen der Unternehmensentwicklung zu achten ist.

Auch branchenspezifische Unterscheidungen können zu deutlich differenzierten Ergebnissen führen. Für Unternehmen mit ähnlich wiederkehrenden Erlösen und Aufwendungen wird der Umfang der Begründung der angenommenen Erwartungen generell geringer sein als für Unternehmen mit stark schwankenden Zahlungsströmen.

Die Bandbreite für den Umfang einer Fortbestehensprognose kann somit je nach Unternehmensgröße und unternehmensspezifischen Besonderheiten von einer Zusammenfassung über wenige Seiten mit kurzer Begründung bis zu einem umfangreichen Sachverständigengutachten reichen.

6. Wesentliche Bestandteile der Fortbestehensprognose

Die künftige Zahlungs- und Lebensfähigkeit eines Unternehmens stellen die beiden entscheidenden Kriterien für die Fortbestehensprognose dar.

Die Fortbestehensprognose hat im Ergebnis eine begründete Aussage darüber zu treffen, ob das Unternehmen in Zukunft mit überwiegender Wahrscheinlichkeit seine geschäftlichen Aktivitäten unter Einhaltung seiner Zahlungsverpflichtungen fortführen kann. Die Prognose ist auf der Grundlage geeigneter Planungsinstrumente unter verschiedenen Gesichtspunkten zu erstellen. Der Umfang einer Fortbestehensprognose hängt vor allem von der Größe und den Besonderheiten des jeweiligen Unternehmens ab.

Primärprognose

Als Primärprognose ist die **Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit** für die nähere Zukunft glaubhaft, d.h. mit überwiegender Wahrscheinlichkeit, nachzuweisen.

Sekundärprognose

Darüber hinaus ist an eine Fortbestehensprognose das Erfordernis der Erfüllung eines Sekundärzieles zu stellen. Es muss glaubhaft dargelegt werden können, dass durch die geplanten Maßnahmen **in der weiteren Zukunft ein „Turnaround“ bzw. eine längerfristige positive Entwicklung erwartet und die Zahlungs- und Lebensfähigkeit aufrecht erhalten werden kann**. Falls dies für einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren nicht erreicht werden kann, ist darzulegen, mit welchen anderen bzw. zusätzlichen Maßnahmen eine Befriedigung aller Gläubiger mit zumindest überwiegender Wahrscheinlichkeit anzunehmen ist. Dabei ist auf die besonderen Umstände des betreffenden Unternehmens einzugehen (z.B. das Vorhandensein von erst in etlichen Jahren endfälligen Krediten).

Da die **Fortbestehensprognose ein Gesamturteil über die Aufrechterhaltung der Zahlungs- und Lebensfähigkeit des Unternehmens in der Zukunft** darstellt, **sind beide Prognosebestandteile von gleicher Wichtigkeit**. Die beiden Prognosebestandteile unterscheiden sich vor allem hinsichtlich Zeithorizont sowie geforderter Planungsgenauigkeit.

6.1. Prognosezeitraum

Angesichts des Erfordernisses einer gewissen Nachhaltigkeit der vom Unternehmen anzustellenden Prognose stellt sich die Frage nach dem Prognosezeitraum. Der Betrachtungszeitraum für die Primärprognose betrifft dabei die nähere Zukunft. Das Vorliegen der positiven Voraussetzungen zur Erfüllung der Sekundärprognose hingegen wird anhand einer Entwicklung darzulegen sein, die einen längeren Zeitraum als eine Jahresplanung umfasst.

6.1.1. Primärprognose

Eine positive Beurteilung der Primärprognose wird nur dann möglich sein, wenn der Erhalt der Zahlungsfähigkeit überwiegend wahrscheinlich ist. Anhand eines Finanzplanes ist **die Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit glaubhaft zu dokumentieren**. Es ist daher im Rahmen der Erstellung der Fortbestehensprognose ein Finanzplan zu fordern, der idR einen Zeitraum von zwölf Monaten zu erfassen hat.²⁵

Die Darlegung der Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit erscheint entsprechend seinem notwendigen Detaillierungsgrad und unter der Berücksichtigung der Tatsache, dass sich die Aussagefähigkeit und damit die Zuverlässigkeit einer jeden Prognose mit zunehmender Reichweite verringert, trotzdem für diesen Zeitraum geboten.

6.1.2. Sekundärprognose

Für die Sekundärprognose wird **üblicherweise ein längerer Zeitraum als ein Geschäftsjahr** notwendig sein.

Um glaubhaft darlegen zu können, dass durch die geplanten Maßnahmen die Zahlungsfähigkeit auch mittelfristig aufrecht erhalten werden kann, bedarf es eines längeren Prognosezeitraums.

Eine nachhaltige Trendwende der Ertragslage („Turnaround“) sollte als Richtwert in spätestens zwei bis drei Geschäftsjahren erwartet werden, da die Planungsunsicherheit für darüber hinaus gehende Perioden als zu hoch angesehen werden muss.

Im Einzelfall kann jedoch auch ein deutlich längerer Prognosezeitraum maßgeblich sein; bei Unternehmen mit Schwerpunkten in gewissen Branchen wie z.B.

²⁵ Den Verfassern des Leitfadens ist bewusst, dass der angegebene Zeitraum von der herrschenden Auffassung in der Literatur (Ende des nächstfolgenden Geschäftsjahres) abweicht. Durch die hier aufgestellten Anforderungen an die Sekundärprognose wird der weitere Zeitraum aber ohnedies angemessen abgedeckt.

Anlagenbau, Immobilienerrichtung bzw. Projektgeschäften oder bei Unternehmen in gewissen Situationen wie z.B. in der Aufbauphase.

6.2. Art und Umfang einer entsprechenden Begründung

6.2.1. Mindestanforderungen an die Begründung

Die Fortbestehensprognose ist eine Aussage über die zukünftige Lebensfähigkeit des Unternehmens. Dem Charakter einer Prognose entsprechend kann sich späterhin herausstellen, dass die tatsächliche von der prognostizierten Entwicklung abweicht.

Eine positive Fortbestehensprognose sollte daher so stichhaltig begründet und dokumentiert sein, dass sie – im Fall des Scheiterns des Unternehmens – in einer eventuell späteren gerichtlichen Überprüfung den rechtlichen Anforderungen standhält. Dabei kommt es nicht auf nachträgliche Erkenntnisse, sondern auf die **Sichtweise eines sorgfältig handelnden Geschäftsführers im Zeitpunkt der Erstellung der Fortbestehensprognose an (ex-ante-Betrachtung)**.²⁶ Daher ist eine genaue Begründung und Dokumentation unerlässlich.

Ein sorgfältiger Geschäftsführer hat aus den eben angeführten Gründen eine Dokumentation der (jeweiligen) Fortbestehensprognose anzufertigen, aus der sich mit einer entsprechenden Begründung die Urteilsfindung über den Fortbestand durch einen sachkundigen Dritten nachvollziehen lässt. Bloße Zahlenkolonnen ohne jegliche Begründung werden einer gerichtlichen Überprüfung nicht standhalten.

Nur so kann der Gefahr begegnet werden, dass in einem späteren Haftungsprozess ex post-Beurteilungen einfließen, aus denen dann auch das Nichtvorliegen einer positiven Fortbestehensprognose zum damaligen Zeitpunkt abgeleitet wird.

In der Fortbestehensprognose ist auch der Wahrscheinlichkeitsmaßstab zu begründen, der dieser Prognose zugrunde liegt. Grundsätzlich wird eine realistische Einschätzung der künftigen Ereignisse als Maßstab zu Grunde zu legen sein.²⁷ Für die Begründung der Beweisführung sind keine „mathematisch-

²⁶ Ebenso die EBRV zum IRÄG 2010, 612 dBlgNR XXIV. GP, 14: „Dabei schadet es nicht, wenn der Schuldner in der Folge (doch) insolvent wird, sich die positive Prognose also nicht erfüllt. Es kommt vielmehr ausschließlich auf die ex ante-Beurteilung der Fortbestehensprognose an.“

²⁷ Siehe dazu auch OGH 19.2.2015, 6 Ob 19/15k: „Der Fortbestehensprognose ist eine realistische Einschätzung der künftigen Erträge und Aufwendungen zu Grunde zu legen; aufgrund einer solchen realistischen Zukunftserwartung muss für eine positive Fortbestehensprognose die Zahlungsfähigkeit und Lebensfähigkeit des Unternehmens mit zumindest überwiegender Wahrscheinlichkeit anzunehmen sein (SZ 2002/26). [...] Die Fortbestehensprognose erfordert realistische Annahmen; bloßer Optimismus vermag eine entsprechend sorgfältige Analyse nicht zu ersetzen.“
Ähnlich für das Sanierungskonzept iSd § 31 IO auch die EBRV zum IRÄG 2010, 612 dBlgNR XXIV. GP, 14.

naturwissenschaftlichen Systeme“ notwendig. Die Beweisführung hat praxisnah und nachvollziehbar, jedoch widerspruchsfrei und vollständig, entsprechend der betriebswirtschaftlichen Praxis zu erfolgen. Optimistische bzw. pessimistische Einschätzungen können jedoch in Form von verschiedenen Szenarien in die Prognose Eingang finden; diese können aber nur als Hilfestellung für die Würdigung der Gesamtbeurteilung einer realistischen Prognose dienen.

Für eine positive Fortbestehensprognose kommt es auf Basis realistischer Zukunftserwartungen darauf an, ob die **Zahlungs- und Lebensfähigkeit** des Unternehmens „mit zumindest überwiegender Wahrscheinlichkeit“ anzunehmen ist.²⁸ Dabei ist der Ausdruck „**überwiegende Wahrscheinlichkeit**“ so zu verstehen, dass die Wahrscheinlichkeit zum Prognosezeitpunkt mit **mehr als 50 %** anzunehmen ist.

Es sind daher neben der Darlegung der Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit auch jene Maßnahmen einschließlich deren Erfolgsaussichten darzustellen, die zu einer Verbesserung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führen.

Die Fortbestehensprognose setzt in der Regel ein Sanierungskonzept voraus. Es kommt dabei auf die Einschätzung der Realisierbarkeit der Planungsparameter an. Insbesondere sind die Sanierungsschritte wie auch deren Ertrags- und Finanzbelastungen detailliert darzustellen und zu begründen. Diese müssen jedenfalls bedeckt werden, weil nur danach von einer betriebswirtschaftlich begründeten Fortführung eines Unternehmens nach der Fortbestehensprognose ausgegangen werden kann. Auch die Sicherheit der vom Verhalten der Gesellschafter und Gläubiger abhängigen Gesamtfinanzierung ist dabei einzuschätzen. Die Absicherung der künftigen Gesamtfinanzierung eines Unternehmens wird dabei nicht nur von den objektiven Grundlagen des Sanierungskonzeptes, sondern auch wesentlich von den beteiligten Personen (Mitarbeiter, Geschäftsführung, Eigentümer, sonstige Stakeholder) bestimmt.

Die Fortbestehensprognose ist grundsätzlich vom Geschäftsführer zu erstellen. Die Beiziehung eines externen Experten (z.B. Wirtschaftstreuhänder, Unternehmensberater oder Rechtsanwalt), der über einschlägige Erfahrungen verfügt, wird im Einzelfall von der wirtschaftlichen Situation, von der Größe des Unternehmens und von der Vertrauensbeziehung zu den Gläubigern abhängig sein. Aus Haftungsgründen – zur Erhöhung der Glaubwürdigkeit der Prognose in einem späteren Haftungsprozess – ist die Einschaltung eines qualifizierten externen Beraters empfehlenswert und vorteilhaft.

²⁸ Diesen Grad an Wahrscheinlichkeit verlangt auch die ständige Rechtsprechung, siehe nur zuletzt OGH 19.2.2015, 6 Ob 19/15k.

6.2.2. Notwendige Begründungsmerkmale für die Primärprognose

Künftige Zahlungsfähigkeit wird bei der Primärprognose dann anzunehmen sein, wenn sich mit überwiegender Wahrscheinlichkeit mit üblichen Dispositionen und entsprechenden Kapitalbeschaffungsmaßnahmen das finanzielle Gleichgewicht wahren lässt. Dazu wird es notwendig sein, einen entsprechenden **Finanzplan** zu erstellen (vergleiche Anlage i). Die erwartete Innenfinanzierung ist dabei ebenso wie die Außenfinanzierung zu berücksichtigen. Anhand einer **Darstellung der zu erwartenden operativen und investiven Plan-Cash-Flows** wird es möglich sein, die zukünftig erwartete Innenfinanzierung darzulegen. Die Einbeziehung der Außenfinanzierung wird dabei von zugesagten Verpflichtungen Dritter oder gegenüber Dritten und etwaigen anderen Voraussetzungen abhängig sein, die im Einzelnen auf ihren wahrscheinlichen Eintritt hin überprüft werden müssen.

Die glaubhafte Darlegung der Zahlungsfähigkeit in der zeitlich näheren Zukunft (Primärprognose) wird in der Prognoserechnung eine mit Zahlen dokumentierte, detaillierte Begründung erfordern.

Schon bisher bestehende Finanzplanungen des Unternehmens sollen in der Würdigung Berücksichtigung finden, da die Beurteilung der Genauigkeit und Verlässlichkeit der aktuellen Finanzplanung anhand bisher tatsächlich eingetretener Entwicklungen erleichtert wird.

6.2.3. Notwendige Begründungsmerkmale für die Sekundärprognose

Der Fortbestand des Unternehmens muss überwiegend wahrscheinlich sein. Der Nachweis über **eine nachhaltige Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit durch Wiederherstellung der Ertragskraft** in einem überschaubaren zeitlichen Rahmen wird daher mittels plausibler und nachvollziehbarer Annahmen darzustellen sein. Zusätzlich zu detaillierten Zahlen-Darstellungen ist auch eine verbale Abschätzung von geplanten Entwicklungen und Trends wesentlich.

Eine prognostizierte nachhaltige Trendumkehr wird im Regelfall nur dann positiv beurteilt werden können, wenn in der vorgelegten Prognoserechnung eine Rückkehr zu positiven Ergebnissen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) plausibel dargelegt wird.

In Einzelfällen, in denen eine Wiederherstellung einer positiven Ertragslage im Planungshorizont nicht möglich erscheint, wird zur Erlangung einer positiven Fortbestehensprognose eine begründete Darlegung erforderlich sein, warum auch über diesen Prognosezeitraum hinaus der Bestand des Unternehmens mit zumindest überwiegender Wahrscheinlichkeit gesichert erscheinen soll. Beispielhafte Gründe dafür könnten sein, dass die bestehenden Schulden zu den jeweiligen Fälligkeiten befriedigt oder gegebenenfalls verlängert oder ersetzt

werden können oder zugesagte Finanzierungen zu bestimmten Zeitpunkten gegeben sein werden oder dass **Sicherstellungen von Eigentümern oder dritter Seite in ausreichender Höhe** gegeben sind, **um alle Gläubiger rechtzeitig zu befriedigen**. Der Frage der Werteinschätzung und Werthaltigkeit von (durch Eigentümer oder von dritter Seite gestellten) Sicherheiten kommt dabei in der Begründung eine besondere Bedeutung zu.

Die Begründung hat auch die in der Zukunft liegenden besonderen Faktoren (z.B. endfällige Kredite, Auslaufen von Einnahmequellen) zu berücksichtigen. Alle zum Prognoseerstellungszeitpunkt bereits absehbaren wesentlichen Veränderungen der Einnahmen- und Ausgabensituation sind in der Unternehmensplanung mit zu berücksichtigen.

6.3. Einbeziehung von Sanierungsmaßnahmen

6.3.1. Rechtsverbindliche Zusagen

Zur Überwindung der Krise gilt es, geeignete Sanierungsmaßnahmen zu entwickeln. Die **Sanierungsmaßnahmen** müssen **konkret geplant** sein und **verwirklichtbar erscheinen**. Kosteneinsparungen müssen sich überzeugend ableiten lassen. Bei Erlös- bzw. Umsatzsteigerungen sind die Branchenentwicklung, die lokale und zeitliche Realisierbarkeit sowie das gesamte wirtschaftliche Umfeld zu beachten.

Die Einbeziehung von **Finanzierungsmaßnahmen der Gesellschafter oder außenstehender Dritter** (Zuschüsse, Kapitalerhöhungen, Forderungsnachlässe) in ein Sanierungskonzept ist oft notwendige Voraussetzung für eine positive Fortbestehensprognose. In der Regel wird dabei für Eigenkapitalmaßnahmen das **Vorliegen rechtsverbindlicher Zusagen** erforderlich sein.²⁹ Ausnahmefälle werden einer entsprechenden Begründung bedürfen. Solche Sonderfälle sind z.B. eine bereits in der Vergangenheit erfolgte laufende Unterstützung durch potente Eigentümer, aus der allenfalls auch auf die Fortsetzung der Hilfen in der Zukunft geschlossen werden kann³⁰, oder bereits begonnene konkrete Verhandlungen über die Aufnahme strategischer Partner oder Investoren, wobei hier der wahrscheinliche Abschlusserfolg solcher Verhandlungen glaubhaft gemacht werden muss. Potenzielle „Deal Breaker“ sind entsprechend zu würdigen, ebenso wie auch bei bereits abgeschlossenen Verträgen eine Auseinandersetzung mit der Erfüllbarkeit von aufschiebenden Bedingungen (z.B. kartellrechtliche Genehmigung) zu erfolgen hat.

²⁹ Ebenso die EBRV zum IRÄG 2010, 612 dBlgNR XXIV. GP, 14.

³⁰ Vgl. zu einem derartigen Fall OGH 26.2.2002, 1 Ob 144/01k (Das Problem bestand hier allerdings darin, dass die englische Muttergesellschaft, die bisher immer die Hilfen geleistet hatte, selbst insolvent wurde, was aber möglicherweise für die Organe der Tochtergesellschaft zunächst nicht erkennbar war).

Soweit von einem Gesellschafter oder einem dritten Investor die künftige Zufuhr von Eigenkapital versprochen wird, ist auch die ausreichende Bonität des Verpflichteten zu beurteilen.

Für die neue/zusätzliche **Fremdkapitalzufuhr (Kreditaufnahme)** ist keine rechtsverbindliche Zusage zu verlangen³¹, wenn aufgrund der Kreditwürdigkeit des Unternehmens mit überwiegender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass der notwendige Kredit gewährt werden wird. Wenn die Kreditgewährung nur durch Gesellschaftersicherheiten bewirkt werden kann, werden dafür wieder im Regelfall rechtsverbindliche Zusagen erforderlich sein.

Bei **Sanierungshilfen seitens der Gläubiger (Stundung, Forderungsnachlass)** wird im Regelfall eine **rechtsverbindliche Zusage** erforderlich sein.³² Allerdings kann es in einzelnen Fällen auch genügen, dass seitens der Finanzierungspartner grundsätzliche Verhandlungsbereitschaft besteht und aufgrund der Angemessenheit der erforderlichen Sanierungshilfe im Verhältnis zu anderen Maßnahmen mit einer rechtsverbindlichen Zusage der Finanzierungspartner gerechnet werden kann. Dies gilt allerdings nur dann, wenn aus der Summe dieser Maßnahmen eine mehr als 50%ige Wahrscheinlichkeit von zukünftigen rechtsverbindlichen Zusagen abgeleitet werden kann.

Darüber hinaus könnte aus einer bereits hohen Annahmequote bei einem „stillen Ausgleich“ auf die Wahrscheinlichkeit der Erlangung weiterer Zustimmungserklärungen geschlossen werden.³³

Bei einem koordinierten „stillen Ausgleich“ wäre überdies zu beachten, ob Gläubiger ihre Zusagen nur unter Bedingungen abgegeben haben (z.B. Erreichung einer bestimmten Gläubiger-Zustimmungsquote).

Soweit die rechtsverbindliche Zusage bestimmter Maßnahmen für eine positive Prognose erforderlich ist, der betreffende Gesellschafter, Investor oder Gläubiger aber seine Zusage nur bei Nachweis einer positiven Fortbestehensprognose abgeben will („Henne-Ei-Problem“), kann dem durch die Erstellung der Fortbestehensprognose unter einer entsprechenden Bedingung Rechnung

³¹ Ausdrücklich offen gelassen wurde dies nun allerdings in OGH 19.2.2015, 6 Ob 19/15k, weil zunächst nicht einmal entsprechende positive Signale für eine Erlangung der für die Finanzierung erforderlichen Kreditgarantie vorgelegen waren, bzw. dann auch im Zeitpunkt der grundsätzlichen Zusage der Kreditgarantie keine tragfähigen Anhaltspunkte bestanden, ob überhaupt und gegebenenfalls unter welchen Bedingungen die Bank überhaupt bereit gewesen wäre, der Gemeinschuldnerin eine weitere Kreditierung zu gewähren.

³² Dazu, dass zumindest im Regelfall eine rechtsverbindliche Zusage erforderlich sein wird, siehe auch die EBRV zum IRÄG 2010, 612 dBIgNR XXIV. GP, 14.

³³ Zu berücksichtigen wäre dabei aber auch, dass vielleicht bereits alle relativ einfach zu überzeugenden Gläubiger ins Boot geholt wurden, während jene Gläubiger, die noch nicht zugestimmt haben, aus bestimmten Gründen besonders schwer oder gar nicht zu einer Zustimmung bewegt werden können.

getragen werden. Mit der rechtsverbindlichen Zusage wird dann die Bedingung erfüllt und damit die Fortbestehensprognose wirksam.

Sind bei einem Unternehmen noch keine konkreten Sanierungsschritte geplant, so wird ohne erkennbaren Turnaround die Fortbestehensprognose negativ ausfallen müssen, es sei denn, dass die Erstellung eines realistischen Sanierungskonzeptes kurzfristig noch möglich erscheint und auch in Angriff genommen wird. Ein solches Sanierungskonzept ist unmittelbar nach Erstellung zu würdigen.

6.3.2. Exkurs: Das „Sanierungskonzept“ des § 31 IO

Mit dem IRÄG 2010 wurde klargestellt, dass ein der Anfechtung nach § 31 IO unterliegender vermögensrechtlicher „mittelbarer“ Nachteil insbesondere dann vorliegt, wenn ein Sanierungskonzept offensichtlich untauglich war.³⁴ Umgekehrt bedeutet dies, dass ein Rechtsgeschäft nicht von der Nachteileilkeitsanfechtung des § 31 Abs. 1 Z 3 IO wegen eines mittelbar nachteiligen Rechtsgeschäfts³⁵ bedroht ist, wenn ein **„nicht offensichtlich untaugliches Sanierungskonzept“** vorliegt. Rechtsgeschäfte, die als erfolgsversprechende Sanierungsversuche abgeschlossen werden, sollen damit von der Anfechtung ausgenommen werden. Der Gesetzgeber bezweckte mit dieser Klarstellung ausdrücklich die Unterstützung außergerichtlicher Unternehmenssanierungen.

Tatsächlich beginnt eine außergerichtliche Unternehmenssanierung mit der Evaluierung, ob ein positiver Fortbestand überhaupt überwiegend wahrscheinlich prognostiziert werden kann.

Voraussetzung für die Chance, außergerichtliche Sanierungsbemühungen zu einem positiven Abschluss zu bringen, ist es, beteiligte Gläubiger – bereits in dieser Phase, d.h. vor Vorliegen einer positiven Fortbestehensprognose – davon zu überzeugen, bestehende Vereinbarungen insbesondere Lieferverträge, Versicherungen, Finanzierungen etc. aufrecht zu halten oder auszuweiten und trotz einer bestehenden Bonitätsverschlechterung von der außerordentlichen Kündigung abzusehen.

In dieser Phase kann dem Gläubiger nur ein vorläufiges Konzept vorgelegt werden, dessen Finalisierung im Einzelnen erst erfolgen muss oder das hinsichtlich der Sanierungshilfen noch keine rechtsverbindlichen Zusagen enthält.

Ist ein solches vorläufiges Konzept – bei Berücksichtigung des in der Anfangsphase der Sanierung vorhandenen Informationsdefizites – nicht offensichtlich untauglich, muss eine auf Ersatz eines allfälligen Quotenschadens abzielende Anfechtung nach § 31 IO auch dann mangels Vorhersehbarkeit solcher Nachteile ausgeschlossen

³⁴ Siehe dazu auch näher die EBRV zum IRÄG 2010, 612 dBlgNR XXIV. GP, 14 f.

³⁵ Die Anfechtung eines unmittelbar nachteiligen Rechtsgeschäftes (infolge unausgewogener Konditionen, z.B. eine Sache wird vom Gemeinschuldner zu günstig verkauft) bleibt dennoch möglich.

sein, wenn die außergerichtliche Sanierung scheitert und in weiterer Folge ein Insolvenzverfahren eröffnet werden muss.

6.4. Sonderproblematik Unternehmensverbund

Grundsätzlich ist – neben einem Gesamtsanierungskonzept für den Unternehmensverbund – auch im Unternehmensverbund auf eine Einzelbetrachtung der involvierten Gesellschaften abzustellen, weil die Insolvenzgründe im Einzelnen zu beurteilen sind und daher auch die Fortbestehensprognose jeweils getrennt für jede einzelne Gesellschaft zu erstellen ist. Umgekehrt müssen dabei aber auch alle konzernbedingten Einflussfaktoren auf die einzelne Gesellschaft berücksichtigt werden. Dazu ist eine Analyse des Haftungs- und Finanzierungsverbundes im Unternehmensverbund sowie der wechselseitigen Abhängigkeitsverhältnisse und konzerninternen Leistungsbeziehungen vorzunehmen. Im Ergebnis sollte ein Gesamtsanierungskonzept für den Unternehmensverbund und eine Ableitung der in diesem Konzept enthaltenen Maßnahmen/Effekte auf die Einzelgesellschaft erstellt werden, wobei eine Beurteilung auf Einzelgesellschaftsebene jedenfalls erforderlich ist.

7. Form und Aufbau der Fortbestehensprognose

Es empfiehlt sich, die Lebensfähigkeit des Unternehmens aus möglichst vielen Perspektiven zu untersuchen – unter anderem unter Berücksichtigung der erwarteten gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen sowie der branchenspezifischen Entwicklungen – und diese in einer begründeten Gesamtaussage zusammenzufassen.

Eine Fortbestehensprognose wird demzufolge zum Nachweis der positiven Erfüllung der Primärprognose aus einem detaillierten Finanzplan bestehen, der Bestandteil einer integrierten Unternehmensplanung ist. Dabei wird ein strategisches Unternehmenskonzept mit daraus abgeleiteter Unternehmensstruktur unter Berücksichtigung der künftig erwarteten Geschäftstätigkeiten einschließlich der geplanten Investitionsprogramme und der geplanten Finanzierungsmaßnahmen zugrunde gelegt.

Eine Fortbestehensprognose ist als gesonderte Dokumentation zu erstellen und vom Geschäftsführer unter Beisetzung des Abschlussdatums dieser Prognose zu unterzeichnen.

Bedient sich der Geschäftsführer eines von ihm beauftragten externen Beraters, so ist das vom Berater erstellte Gutachten um eine vom Geschäftsführer zu unterzeichnende Klausel zu ergänzen, die zum Ausdruck bringt, dass auch dieser mit dem Prognoseurteil (und insbesondere auch mit den diesem Urteil zugrunde gelegten Prämissen) übereinstimmt.

Der Inhalt der Fortbestehensprognose sollte im Wesentlichen Folgendes umfassen:

1. Analyse des Unternehmensstatus und seines Umfelds
 - 1.1. Darstellung des Unternehmens
 - 1.2. Lagebeurteilung Umfeld und Markt
 - 1.2.1. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen und Branchenentwicklung
 - 1.2.2. Wettbewerbsfähigkeit des Geschäftsmodells
 - 1.3. Lagebeurteilung Unternehmenssituation
 - 1.3.1. Qualität der vorliegenden Finanzinformationen
 - 1.3.2. Historische Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
 - 1.3.3. Analyse der Krisen- und Verlustursachen
 - 1.3.4. Analyse der Werthaltigkeit der Aktiv-Seite sowie nicht bilanzierter Zahlungsverpflichtungen
2. Sanierungsmaßnahmen
 - 2.1. Beschreibung des zukünftigen Geschäftsmodells
 - 2.2. Erläuterungen und Quantifizierung der Maßnahmen und Planungsannahmen
 - 2.3. Ermittlung und Beschreibung der Abdeckung des Finanzierungsbedarfs
 - 2.4. Angaben zur Umsetzung und Kontrolle des Sanierungskonzeptes
3. Prognoserechnungen
 - 3.1. Primärprognose: Kurzfristiger Finanzplan samt Erläuterungen und Prämissen
 - 3.2. Sekundärprognose: Integrierte Planung für den Prognosezeitraum samt Erläuterungen und Prämissen
4. Zusammenfassung des Prognoseergebnisses

Im Folgenden wird der Inhalt der einzelnen Kapitel schlagwortartig beschrieben.

Die folgenden Erläuterungen der möglichen Inhalte einer Fortbestehensprognose sollen eine Orientierung für die üblicherweise erforderlichen Inhalte einer Fortbestehensprognose geben. Die konkreten Inhalte, der Umfang sowie die Analysetiefe sind im jeweiligen Einzelfall festzulegen.

1. Analyse des Unternehmensstatus und seines Umfelds

Zur Vorbereitung von Primär- und Sekundärprognose ist es erforderlich, das gegenständliche Unternehmen, seine Position im Markt und die erwarteten zukünftigen Entwicklungen in diesem Markt zu analysieren.

1.1. Darstellung des Unternehmens

Als Grundlage für das Verständnis der Unternehmenssituation dient eine übersichtliche Darstellung des Unternehmens. Diese Darstellung umfasst insbesondere Angaben zu den:

- rechtlichen und organisatorischen Verhältnissen
- finanzwirtschaftlichen Verhältnissen
- operativen Verhältnissen und
- personalwirtschaftlichen Verhältnissen

1.2. Lagebeurteilung Umfeld und Markt

1.2.1. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen und Branchenentwicklung

Die wesentlichen externen Einflussfaktoren für die Geschäftstätigkeit bilden die gesamtwirtschaftliche Lage sowie das individuelle Branchenumfeld. Neben einer Analyse der Marktsituation des Unternehmens ist gegebenenfalls auch eine Analyse der Branche erforderlich.

Im Rahmen einer Branchenanalyse sollten diejenigen Faktoren identifiziert und bewertet werden, aus denen sich Chancen und Risiken für das Unternehmen und seine Wettbewerbsposition, wie z.B. Anzahl und Stärke der bestehenden Wettbewerber sowie neue Wettbewerber, aktuelle und potentielle Kunden und Lieferanten, Substitutionsprodukte oder neue Technologien, ergeben.

1.2.2. Wettbewerbsfähigkeit des Geschäftsmodells

Im Anschluss an die Analyse der externen Einflussfaktoren sollte das bestehende Geschäftsmodell des Unternehmens hinsichtlich seiner Wettbewerbsfähigkeit kritisch bewertet werden. Im Mittelpunkt sollten dabei die Kerngeschäfte bzw. -produkte und deren aktuelle und zukünftig erwartete Rentabilität stehen.

1.3. Lagebeurteilung Unternehmenssituation

1.3.1. Qualität der vorliegenden Finanzinformationen

Die Qualität der vorliegenden Finanzinformationen muss beschrieben und analysiert werden. Sollten keine ausreichenden Daten vorliegen, muss darauf hingewiesen werden.

1.3.2. Historische Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Zur Bewertung möglicher Restrukturierungsmaßnahmen gilt es zunächst die Ergebnis-, Finanz- und Vermögenslage des Unternehmens zu erfassen. Im Zentrum der Betrachtung stehen dabei unter anderem Umsätze und Kosten sowie die Deckungsbeiträge der einzelnen Produktgruppen und Geschäftsbereiche.

1.3.3. Analyse der Krisen- und Verlustursachen

Nach Erfassung der finanziellen Situation erfolgt eine erste Analyse der Verlustursachen. Diese ist im Wesentlichen zunächst zahlenbasiert, bildet aber eine notwendige Vorstufe für die detaillierte Analyse der Krisenursachen in einem nächsten Schritt. Die Analyse der Verlustursachen hilft, um eine erste Eingrenzung der Krisenursachen bzw. der relevanten Bereiche vornehmen zu können.

Für ein Sanierungskonzept und für die Fortbestehensprognose ist es von zentraler Bedeutung, die Ursachen der Unternehmenskrise zu bestimmen, um zielgerichtete Handlungsmöglichkeiten zu entwickeln. In der Analyse als kritisch identifizierte Bereiche sollten anschließend einer systematischen Ursachenanalyse unterzogen werden.

1.3.4. Analyse der Werthaltigkeit der Aktiv-Seite sowie nicht bilanzierter Zahlungsverpflichtungen

Zusätzlich zur Prüfung der Zahlungsflüsse sollte außerdem geprüft werden, ob zusätzliche Risiken aus der Bewertung verschiedener Bilanzpositionen resultieren. Gerade in Krisen, welche die gesamte Branche betreffen, kann es vorkommen, dass bestehende Wertansätze korrigiert werden müssen. Dabei kommen insbesondere die folgenden Positionen in Betracht:

- Forderungen: insbesondere in Zeiten allgemeiner wirtschaftlicher Schwäche
- Immaterielle Vermögenswerte (z.B. Markennamen)
- Lagerbestände
- Finanzielle Verpflichtungen, die nicht in der Bilanz ausgewiesen sind (Eventualverbindlichkeiten)
- Wertansätze von Beteiligungen

2. Sanierungsmaßnahmen

Sobald der aktuelle Status des Unternehmens und die Ursachen der Krise identifiziert sind, gilt es, geeignete Maßnahmen zur Überwindung der Krise darzustellen. Die Maßnahmen müssen die vorher identifizierten Krisenursachen angemessen berücksichtigen und in ihren finanziellen Auswirkungen dargestellt werden.

2.1. Beschreibung des zukünftigen Geschäftsmodells

Da die erforderlichen Maßnahmen in der Regel eine Neuausrichtung des Geschäftsmodells bedingen, ist dieses nachvollziehbar zu beschreiben.

Für den Fortbestand des Unternehmens ist es von wesentlicher Bedeutung, dass das Unternehmen sich im Marktumfeld behaupten kann. Für alle zentralen Unternehmensbereiche (z.B. Produktion, Beschaffung, Marketing und Vertrieb) sollten gegebenenfalls die Strukturen beschrieben werden, welche zur Umsetzung des zukünftigen Geschäftsmodells notwendig sind.

2.2. Erläuterungen und Quantifizierung der Maßnahmen und Planungsannahmen

Auf Basis der identifizierten Verlustursachen werden Maßnahmen zur Umsetzung des zukünftigen Geschäftsmodells dargestellt. Diese müssen gegebenenfalls auch – nach Beseitigung der Verlustursachen – die neuen Strukturen zeigen.

2.3. Ermittlung und Beschreibung der Abdeckung des Finanzierungsbedarfs

Auf Basis der Zielsituation des Unternehmens erfolgt die Erarbeitung eines detaillierten Finanzplans für den Zeitraum von idR zwölf Monaten (siehe dazu Abschnitt 3). Durch die Gegenüberstellung von Ein- und Auszahlungen lässt sich der notwendige Finanzierungsbedarf ermitteln. Die Kenntnis des notwendigen Finanzierungsbedarfs bildet die Grundlage für die Ableitung von Maßnahmen zur Sicherstellung der notwendigen Finanzierung. Dabei sind neben externen

Finanzierungsquellen auch interne Möglichkeiten zur Erhöhung der Liquidität zu berücksichtigen.

Die dargestellten Finanzierungsmaßnahmen sind hinsichtlich ihrer Eignung zur Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu beurteilen.

Einen beispielhaften Finanzplan zeigt die Anlage „Beispiel eines Finanzplans“.

2.4. Angaben zur Umsetzung und Kontrolle des Sanierungskonzeptes

Hier geht es darum, die Sanierungsfähigkeit von der Sanierungswirksamkeit zu unterscheiden. Sanierungswirksamkeit wird durch laufende Kontrollen, monatlich, halbjährlich überprüft, während die Sanierungsfähigkeit am Anfang durch überwiegende Wahrscheinlichkeit begründet ist.

3. Prognoserechnungen

Auf Basis der in den vorhergehenden Abschnitten dargestellten Informationen erfolgt im Rahmen der Fortbestehensprognose die Darstellung der Prognose über das Fortbestehen des Unternehmens.

Die Prognose erfolgt in Form eines zweistufigen Ansatzes, bei dem zunächst die Fortführung der Zahlungsfähigkeit für einen Zeitraum von idR zwölf Monaten dargestellt wird (Primärprognose) und anschließend auf die längerfristige Entwicklung zur Erreichung eines „Turnaround“ in einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren erweitert wird (Sekundärprognose).

Die verwendete Planung sollte um Kennzahlen ergänzt werden, welche die Aussagen zur Fortbestehensprognose unterstützen bzw. im zeitlichen Verlauf darstellen. Dazu gehören insbesondere Kennzahlen aus den Bereichen Liquidität, Ertrag und Vermögen.

3.1 Primärprognose: Kurzfristiger Finanzplan samt Erläuterungen und Prämissen

Darstellung der Finanzierung für einen Zeitraum von idR zwölf Monaten, unterstützt durch Darstellung der Zu- und Abflüsse.

3.2. Sekundärprognose: Integrierte Planung für den Prognosezeitraum samt Erläuterungen und Prämissen

Während die Primärprognose vorwiegend liquiditätsorientiert ist, erfolgt im Rahmen der Sekundärprognose eine detaillierte Betrachtung des Gesamtkonzeptes, um die Wahrscheinlichkeit des „Turnaround“ zu bewerten. Der

dabei betrachtete Zeitraum soll nach Tunlichkeit zwei bis drei Jahre nicht überschreiten; allerdings ist auf Branchenspezifika abzustellen.

4. Zusammenfassung des Prognoseergebnisses

Als Ergebnis der Fortbestehensprognose ist in einer Gesamtbeurteilung zu würdigen, ob das Unternehmen vor dem Hintergrund der getroffenen Annahmen und der daraus abgeleiteten Auswirkungen auf die zukünftige Liquiditäts- und Ertragslage mit überwiegender Wahrscheinlichkeit in der Lage sein wird, seinen fälligen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen und somit die Lebensfähigkeit aufrecht erhalten werden kann.

8. Was ist nach Erstellung der Fortbestehensprognose zu tun?

Wird eine Fortbestehensprognose positiv beurteilt, hat die Unternehmensführung dafür Sorge zu tragen, dass die sich aus der realen Geschäftsentwicklung ergebenden Daten mit den in der Prognose dargelegten Maßnahmen und Planungszielen verglichen werden. Die sich im Prognosezeitraum ergebenden Abweichungen sind laufend zu analysieren und deren Auswirkungen für den weiteren Geschäftsverlauf des Unternehmens zu interpretieren. Wenn sich dabei gravierende Abweichungen ergeben, die das Ergebnis der bisherigen Prognose in Frage stellen, wird die Erstellung einer neuen Prognose erforderlich sein.

Hat das Unternehmenskonzept bestimmte Maßnahmen enthalten, ist für deren Umsetzung laufend Sorge zu tragen.

In den Ausführungen zur Umsetzung und Kontrolle des Konzepts zur Unternehmensfortführung soll vor allem eine Aussage darüber getroffen werden, wann und in welcher Form eine Berichterstattung bzw. Dokumentation gegenüber welchen Partnern erfolgt.

III

Anlage i) Beispiel eines Finanzplans

	Tage 1., 2., ... 7.	Woche 1., 2., 3.	Monate 1., 2., 3.
<p>I. Einzahlungen</p> <p>1. Einzahlungen aus laufendem Geschäftsbetrieb</p> <p> 1.1 . Barverkäufe</p> <p> 1.2. Leistungen auf Ziel</p> <p>2. Einzahlungen aus Desinvestitionen</p> <p> 2.1. Anlagenverkäufe</p> <p> 2.2. Auflösung von Finanzinvestitionen</p> <p>3. Einzahlungen aus Finanzerträgen</p> <p> 3.1. Zinserträge</p> <p> 3.2. Beteiligungserträge</p>			
<p>II. Auszahlungen</p> <p>1. Auszahlungen für den laufenden Geschäftsbetrieb</p> <p> 1.1. Gehälter / Löhne</p> <p> 1.2. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe</p> <p> 1.3. Steuern / Abgaben</p> <p> 1.4. ...</p> <p> 1.5. ...</p> <p>2. Auszahlungen für Investitionen</p> <p> 2.1. Sachinvestitionen</p> <p> Ankäufe</p> <p> Vorauszahlungen</p> <p> Restzahlungen</p> <p> 2.2. Finanzinvestitionen</p>			

<p>3. Auszahlungen im Rahmen des Finanzverkehrs</p> <p>3.1. Kredittilgung</p> <p>3.2. Akzepteinlösung</p> <p>3.3. Eigenkapitalminderungen (z.B.: Privatentnahmen)</p> <p>3.4. Zinsen</p>			
<p>III. Ermittlung der Über- bzw. Unterdeckung</p> <p>durch</p> <p>I. ./ II.</p> <p>+ Zahlungsmittelbestand im Prüfungszeitpunkt</p>			
<p>IV. Ausgleichs- und Anpassungsmaßnahmen</p> <p>1. Bei Unterdeckung (Einzahlungen)</p> <p>1.1. Kreditaufnahme</p> <p>1.2. Eigenkapitalerhöhung</p> <p>1.3. Rückführung gewährter Darlehen</p> <p>1.4. zusätzliche Desinvestition</p> <p>2. Bei Überdeckung (Auszahlungen)</p> <p>2.1. Kreditrückführung</p> <p>2.2. Anlage in liquiden Mitteln</p>			
<p>V. Zahlungsmittelbestand am Periodenende</p> <p>unter Berücksichtigung der Ausgleichs- und Anpassungsmaßnahmen</p>			

IV

Anlage ii) Beispiel Planung Sekundärprognose

A) Gewinn- und Verlustrechnung						
in T€	Vvj	Vj	Ist	Planjahr 1	Planjahr 2	Planjahr 3
Umsatzerlöse						
Bestandsveränderung						
Aktivierete Eigenleistungen						
BETRIEBSLEISTUNG						
Sonstige Erträge						
Materialaufwand/bez. Leistungen						
Personalaufwand						
Sonstiger Aufwand						
EBITDA						
Abschreibungen						
EBIT						
Finanzergebnis						
EBT						
Steuern vom Einkommen						
Jahresüberschuss/-fehlbetrag						
Rücklagenbewegung						
Jahresgewinn/-verlust						
Ergebnisvortrag Vorjahr						
Bilanzgewinn/-verlust						

B) Bilanz						
in T€	Vvj	Vj	Ist	Planjahr 1	Planjahr 2	Planjahr 3
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Sachanlagen						
Finanzanlagen						
Anlagevermögen						
Vorräte						
Forderungen u sonstige Vermögensgegenstände						
Wertpapiere u Anteile						
Kassa, Guthaben bei Kreditinstituten						
Umlaufvermögen						
Rechnungsabgrenzung						
Aktive latente Steuern						
AKTIVA						
Nennkapital Kapitalrücklagen						
Gewinnrücklagen						
Jahresgewinn/-verlust						
Ergebnisvortrag Vorjahr						
Eigenkapital						
Abfertigungsrückstellungen						
Sonstige Rückstellungen						
Rückstellungen						

Verbindlichkeiten ggü Kreditinstituten						
Verbindlichkeiten aus Liefer- und Leistungen						
Sonstige Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten						
Rechnungsabgrenzung						
PASSIVA						

C) Cash-Flow Statement

Hinsichtlich Cash-Flow-Statement wird auf das Fachgutachten der Kammer der Wirtschaftstreuhänder „Die Geldflussrechnung als Ergänzung des Jahresabschlusses und Bestandteil des Konzernabschlusses“ (KFS/BW2) in der Anlage iii) verwiesen.

Das aktuelle Fachgutachten ist abrufbar unter: www.kwt.or.at / Service / Fachgutachten

Direkt:

http://www.kwt.or.at/PortalData/2/Resources/downloads/downloadcenter/fqa/KFSBW2_19012016_RF.pdf