

Die Büchse der Pandora: Hilfe, das Eigenkapital ist negativ!

Es ist der Albtraum jedes Geschäftsführers: Der Verlauf des letzten Geschäftsjahres war gelinde gesagt unerfreulich. Man konnte sich nur knapp über Wasser halten, aber langsam bekommt man wieder Wind in den Segeln. Und dann die Hiobsbotschaft: Mit einer Verzögerung von mehreren Monaten wird festgestellt, dass die Verluste das Eigenkapital aufgezehrt haben. Leider in der heutigen Zeit kein Einzelfall mehr und mit weitreichenden Konsequenzen.

Ist das Eigenkapital in der Bilanz aufgebraucht, wird auf der Passivseite der Bilanzposten als „negatives Eigenkapital“ ausgewiesen. Dann hat man sich mit der Frage zu beschäftigen, ob die buchmäßige Überschuldung von insolvenzrechtlicher Relevanz ist. Das Unternehmensrecht schreibt dies als Pflichtangabe im Anhang vor. Da aber für die Einreichung des Jahresabschlusses zum Firmenbuch zwingend vorgeschrieben, wird die Auseinandersetzung meist als lästige Pflichtübung empfunden, wie auch die Bilanzerstellung selbst. Die tatsächliche Aufarbeitung wäre schließlich sowohl zeit- als auch kostenintensiv, und das in einer ohnedies angespannten wirtschaftlichen Situation.

Doch hier gilt: Risiko ist nicht gleich Chance. Eine halbherzige Bearbeitung oder eventuell sogar die Negierung dieser Verpflichtung birgt aber massive Risiken für die Geschäftsführung. Im Insolvenzfall könnte man sich mit zivilrechtlichen Schadenersatzansprüchen (Haftung für diverse Verbindlichkeiten) und eventuell sogar mit strafrechtlicher Verfolgung (von grob fahrlässiger Beeinträchtigung von Gläubigerinteressen über Gläubigerbevorzugung bis hin zu betrügerischer Krida) konfrontiert sehen. Auf der anderen Seite bringt die gewissenhafte Konfrontation mit diesem Thema die Chance auf einen reinigenden Prozess und damit eine stabile Zukunft für das Unternehmen mit sich.

Die Überprüfung, ob die buchmäßige Überschuldung auch insolvenzrechtlich relevant ist, findet in zwei Stufen statt. Als erstes wird der Vermögensstatus ermittelt. Dabei wird das Unternehmen unter der fiktiven Annahme bewertet, dass es verkauft oder „zerschlagen“ wird. Die Bewertung zu den sogenannten Liquidationswerten führt dazu, dass stille Reserven teilweise und stille Lasten in die Gegenüberstellung von Aktiva und Passiva einfließen können. Ist das Eigenkapital in der neu bewerteten Form positiv geworden, ist trotz buchmäßiger Überschuldung keine insolvenzrechtliche Überschuldung gegeben. In der Praxis bringt die Aufstellung des Vermögensstatus eher selten dieses gewünschte Ergebnis. Bleibt das Eigenkapital negativ muss man sich als nächstes die Frage nach der zukünftigen Lebensfähigkeit des Unternehmens im Rahmen einer Fortbestandsprognose stellen.

Dabei überprüft die Primärprognose, ob in naher Zukunft eine Zahlungsunfähigkeit eintreten wird. Die Sekundärprognose stellt hingegen das bestehende Geschäftsmodell auf den Prüfstein. Durch die Entwicklung von Sanierungsmaßnahmen sollte ein Turn Around zu überwiegender Wahrscheinlichkeit erfolgen können. Das positive Ergebnis der Fortbestandsprognose muss also zeigen, dass unmittelbar keine Gefahr einer Zahlungsunfähigkeit besteht und das Unternehmen in absehbarer Zeit wieder stabil Gewinne erwirtschaften kann.

Aufgrund der festgeschriebenen Einreichfristen für Jahresabschlüsse muss man jedoch dafür in einem sehr engen Zeitfenster eventuell das gesamte Geschäftskonzept neu erfinden. Und Zeitdruck führt zu Fehlern! Eventuell wichtige Punkte bei der Erstellung von Vermögensstatus und Fortbestandsprognose könnten übersehen werden, die ein anderes Bild ergeben hätten.

Und selbst wenn ein Vermögensstatus und die Fortbestandsprognose ergeben, dass die buchmäßige Überschuldung keine insolvenzrechtliche Relevanz hat, wird das negative Eigenkapital in weiterer Folge zum Spielverderber werden. Es wirkt sich nämlich ganz massiv negativ auf die verschiedenen Ratings und damit die Bonitätseinschätzungen über das jeweilige Unternehmen aus. Im heutigen wirtschaftlichen Zusammenspiel hängt viel von diesen Bonitätseinschätzungen ab: die nächsten Kreditprolongationsgespräche könnten schwierig oder eventuell sogar negativ verlaufen, Kreditversicherungen geben den Lieferanten kein Kreditlimit mehr, etc. Drastisch gekürzte Lieferantenzahlungsziele und eventuell nicht prolongierte Kredite führen aber bei einem ohnedies stark angeschlagenen Unternehmen wiederum fast unweigerlich zur Zahlungsunfähigkeit. Also gilt wie so oft im Leben: Vermeiden ist besser als heilen!

Eine valide Prognose auf das Jahresergebnis (Forecast) ist daher in wirtschaftlich unerfreulichen Zeiten unabdingbarer Ausgangspunkt für die Errechnung einer Forecast-Bilanz. Damit hat man bei wirtschaftlichen Veränderungen oder geplanten Geschäftsfällen von größerer Bedeutung immer auch gleich das voraussichtliche Bilanzbild vor Augen und kann noch agieren bevor sich die Büchse der Pandora öffnet. Außerdem ist die Entwicklung und Implementierung eines guten Forecast-Systems in der Praxis billiger, als die Erstellung von Vermögensstatus und Fortbestandsprognose.



Martin Riedl

T: +43.1.8047445.220

M: +43.664.88622133

E-Mail: martin.riedl@zederbauer.co.at