

LEITFADEN FORTBESTEHENSPROGNOSE Gemeinsame Stellungnahme



KAMMER DER
WIRTSCHAFTSTREUHÄNDER



KMU FORSCHUNG AUSTRIA
Austrian Institute for SME Research



Wien 2006



Dr. Alfred Brogyányi
Präsident der Kammer der
Wirtschaftstreuhänder

„Jedes Unternehmen braucht eine Fortbestehensprognose“

Österreich muss von seinem unrühmlichen Spitzenplatz bei der Insolvenzquote - mit 1,8 % der höchste Wert in Europa - endlich wegkommen. Der abermalige Rekord mit über 7.000 Insolvenzen im Jahr 2005 sollte Anlass sein, den Blick auf die Identifikation von überlebensfähigen Betrieben zu richten und mehr Chancen für eine Unternehmenssanierung zu eröffnen.

Bei der Frage der Insolvenz eines Unternehmens kommt neben der 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 Überschuldung nicht angenommen werden kann, muss der Gang zum Konkursrichter 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
Präsident der Kammer der Wirtschaftstreuhänder



Dr. Christoph Leitl

*Präsident der
Wirtschaftskammer Österreich*

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 Praxisinstrument - getragen von einer umfangreichen und breiten Expertise aus Praxis und Wissenschaft - ausgearbeitet wurde und zukünftig Unternehmen und Beratern zur Verfügung steht.

A handwritten signature in blue ink that reads "Christoph Leitl". The signature is fluid and cursive.

Dr. Christoph Leitl
Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

Mitglieder des Arbeitskreises

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

In diesem Arbeitskreis wirkten Vertreter aus folgenden Institutionen mit:

aus der Kammer der Wirtschaftstreuhänder:

- WP/StB Präsident Mag. Dr. Alfred Brogyányi
- 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)

Die vorliegende „Stellungnahme Fortbestehensprognose“ ist 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 Wirtschaftstreuhänder.

Executive Summary

Das Konkursrecht fordert bei dem Insolvenzgrund „Überschuldung“ einer Kapitalgesellschaft eine dem Insolvenzantrag vorangehende Einschätzung der Überlebensfähigkeit. Mit einer positiven Fortbestehensprognose kann trotz rechnerischer Überschuldung eine insolvenzrechtliche Überschuldung vermieden werden.

Im Rahmen des Jahresabschlusses gehört auch die Beurteilung des Fortbestehens des Unternehmens zu den grundlegenden Pflichten eines Kaufmannes (Unternehmers). Eine positive Fortbestehensprognose stellt eine Vorbedingung für die „going concern-Prämisse“ im Rahmen der Erstellung des Jahresabschlusses dar. Der Fortbestehensprognose kommt daher in der Praxis eine wesentliche Bedeutung zu.

Mit der rechtzeitigen Erstellung einer (positiven) Fortbestehensprognose kann der Vorwurf der schuldhaften Verzögerung des Konkursantrages vermieden werden. Die Organmitglieder können sich damit vor der bei einer Konkursverschleppung drohenden Haftung schützen und Geschäftspartner können sich gegenüber der Gefahr einer Konkursanfechtung absichern.

Wer sich die Frage über das Fortbestehen eines Unternehmens zu stellen hat, wird in Kapitel 1 erläutert, der Zusammenhang mit der insolvenzrechtlichen Überschuldung in Kapitel 2 und mit der Jahresabschlusserstellung in Kapitel 3 dargestellt.

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. Krisenanzeichen, bei denen das Fortbestehen des Unternehmens derart zweifelhaft erscheint, dass spätestens dann die Erstellung einer detaillierten Fortbestehensprognose geboten erscheint, werden in Kapitel 4 beschrieben. Beispielförmig werden Situationen/Ursachen für das Vorliegen von Krisenindizien angeführt, die die Erstellung einer Fortbestehensprognose dringlich erscheinen lassen.

Die zukünftige Zahlungs- und Überlebensfähigkeit eines Unternehmens stellen die beiden entscheidenden Kriterien für die Fortbestehensprognose dar. Sie 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. Auf die wesentlichen Bestandteile der Fortbestehensprognose, Prognosezeitraum, Art und Umfang einer entsprechenden Begründung und die Einbeziehung von Sanierungsmaßnahmen wird in Kapitel 5 eingegangen.

Der Inhalt der Fortbestehensprognose, Form und Aufbau werden in Kapitel 6 beschrieben.

Die Bandbreite für den Umfang einer Fortbestehensprognose kann je nach Unternehmensgröße und unternehmensspezifischen Besonderheiten von einer Zusammenfassung über wenige Seiten mit kurzer Begründung bis zu einem umfangreichen Sachverständigengutachten reichen. Auf den Umfang der Fortbestehensprognose wird in Kapitel 7 eingegangen.

Wie es nach Erstellung der Fortbestehensprognose weitergeht, wird in Kapitel 8 erläutert. 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. Abweichungen sind laufend zu analysieren und deren Auswirkungen für den weiteren Geschäftsverlauf zu interpretieren. Hat das Unternehmenskonzept Maßnahmen enthalten, ist für deren Umsetzung laufend Sorge zu tragen.

Die vorliegende gemeinsame Stellungnahme ist ein Beitrag zur Etablierung eines adäquaten

Standards für die Fortbestehensprognose und stellt eine nützliche Richtschnur in der Praxis dar, bei gleichzeitig genügend Freiraum zur Berücksichtigung aller Besonderheiten der Unternehmen. Die Maßstäbe zur Fortbestehensprognose sollen dazu dienlich sein, für Unternehmen lebensbedrohende Situationen durch entsprechendes Planen, rechtzeitiges Erkennen und frühzeitiges Reagieren bei Planabweichungen zu minimieren.

Für einen sorgfältigen Unternehmer soll das Wissen über den Fortbestand und die Zukunft seines Unternehmens eine Selbstverständlichkeit sein.

Inhaltsverzeichnis

I	Abkürzungsverzeichnis	2
II	Vorbemerkung	3
1.	Wer hat sich die Frage über das Fortbestehen eines Unternehmens zu stellen? Wer ist Adressat dieser Stellungnahme?	5
2.	Was ist eine Fortbestehensprognose?	6
3.	Was hat die Erstellung des Jahresabschlusses damit zu tun?	7
4.	Wann ist die Frage nach der Fortbestehensprognose (spätestens) zu stellen?	8
5.	Wesentliche Bestandteile der Fortbestehensprognose	10
5.1.	Prognosezeitraum	10
5.1.1.	Primärprognose	10
5.1.2.	Sekundärprognose	11
5.2.	Art und Umfang einer entsprechenden Begründung	11
5.2.1.	Mindestanforderungen an die Begründung	11
5.2.2.	Notwendige Begründungsmerkmale für die Primärprognose	13
5.2.3.	Notwendige Begründungsmerkmale für die Sekundärprognose	14
5.3.	Einbeziehung von Sanierungsmaßnahmen	14
6.	Form und Aufbau der Fortbestehensprognose	16
7.	Umfang der Fortbestehensprognose	18
8.	Was ist nach Erstellung der Fortbestehensprognose zu tun?	18
III	Anlage: Beispiel eines Finanzplans	vi

I. Abkürzungsverzeichnis

ABGB	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch
AktG	Aktiengesetz
BAO	Bundesabgabenordnung
BGBI	Bundesgesetzblatt
GmbHG	Gesetz über Gesellschaften mit beschränkter Haftung
HGB	Handelsgesetzbuch (bis 31.12.2006)
InsO	(deutsche) Insolvenzordnung
KO	Konkursordnung
OGH	Oberster Gerichtshof
StGB	Strafgesetzbuch
UGB	Unternehmensgesetzbuch (ab 1.1.2007)
URG	Unternehmensreorganisationsgesetz

II. Vorbemerkung

Das Konkursrecht fordert bei dem Insolvenzgrund „Überschuldung“¹ eines Unternehmens eine dem Insolvenzantrag vorangehende Einschätzung der Überlebensfähigkeit. Nach dem neuen zwei-stufigen Überschuldungsbegriff, wie ihn der OGH seit der Grundsatzentscheidung SZ 59/216 in ständiger Rechtsprechung vertritt, führt die rechnerische Überschuldung (das Vorliegen eines negativen Vermögensstatus zu Liquidationswerten) noch nicht zur insolvenzrechtlichen Überschuldung, wenn eine positive Fortbestehensprognose vorliegt. Mit der positiven Fortbestehensprognose kann daher trotz rechnerischer Überschuldung eine insolvenzrechtliche Überschuldung vermieden werden.

Liegen die Voraussetzungen für die Konkurs-eröffnung vor, so hat der Unternehmer (Schuldner) ohne schuldhaftes Zögern die Konkurs-eröffnung bei sonstiger Haftungsinanspruchnahme zu beantragen (§ 69 KO)².

Da eine insolvenzrechtliche Überschuldung nur dann gegeben ist, wenn eine ungünstige Fortbestehensprognose vorliegt, hat diese in der Praxis eine wesentliche Bedeutung erfahren. Die zum Thema „Fortbestehensprognose“ publizierte Literatur³ und Interpretation einer Fülle von Rechtsbegriffen des Insolvenzrechtes führte bis dato jedoch noch nicht zu einer systematischen Anwendungshilfe für Unternehmer und deren Berater. Die Etablierung eines adäquaten Standards für diese Zielgruppe, 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 darüber hinaus auch auf der Idee, ein zusätzliches praxisnahes Instrument für die Insolvenzprophylaxe zu schaffen. Der ständige Anstieg der Insolvenzen in Österreich in den letzten Jahren und die dabei außerordentlich geringe Anzahl an positiv abgewickelten Ausgleichsverfahren sowie die nicht unerhebliche Anzahl an Konkursabweisungen mangels Masse, die damit einhergehenden menschlichen Schicksale sowie der insbesondere regional auftretende langfristige Kaufkraftverlust stellen für die Arbeitsgruppe mehr als ausreichende Beweggründe dar, im Rahmen des fachlich Möglichen ein Hilfsinstrument zur Verbesserung der heutigen Situation vorzustellen.

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

Diese Stellungnahme soll daher auch als Leitfaden für Unternehmer und Berater in solchen Krisensituationen von Unternehmen dienen. Für einen sorgfältigen Unternehmer 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 das Fortbestehen seines Unternehmens gem. § 201 Abs. 2 Z 2 HGB (ab 1.1.2007: UGB) 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) ist dies vor allem deshalb wichtig, um dem Vorwurf einer schuldhaften Verzögerung des Konkursantrages und einer daraus allenfalls abgeleiteten Konkursverschleppungshaftung begegnen zu können. Wichtig ist dies aber auch für Geschäftspartner des Unternehmers (z.B. Kreditgeber) vor dem Hintergrund der im Insolvenzfall drohenden Konkursanfechtung: Die Anfechtungstatbestände der §§ 30 und 31 KO setzen das Vorliegen eines Insolvenzgrundes bzw. - im Fall des § 31 KO - auch dessen Kenntnis oder fahrlässige Unkenntnis beim Geschäftspartner („Anfechtungsgegner“) voraus. Die fahrlässige Unkenntnis kann ausgeschlossen werden, wenn dem Geschäftspartner eine positive Fortbestehensprognose vorgelegt wurde.

¹ insbesondere §§ 66 u. 67 KO

² Die Konkursverschleppung 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 Konkurs der Gesellschaft vom Masseverwalter geltend gemacht werden), als auch zu einer Außenhaftung gegenüber den geschädigten Gläubigern (§ 1311 ABGB iVm § 69 KO). Strafrechtlich ist die Konkursverschleppung als solche - anders als in § 159 StGB aF - nicht mehr pönalisiert, nach dem neuen 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.

³ Vgl etwa *Karollus*, Die Fortbestehensprognose im Rahmen der Überschuldungsprüfung (1997); *Dellinger* in *Konecny/Schubert*, Kommentar zu den Insolvenzgesetzen, 7. Lieferung (1999) zu § 67 KO; *Hubertus Schumacher* in *Bartsch/Pollak/Buchegger*, Österreichisches Insolvenzrecht Kommentar, Band II/2 (2004) zu § 67 KO; *Broganyi*, Die Fortbestehensprognose in „Der Wirtschaftstreuhänder“, Nov. 1999.

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

Das Handelsgesetzbuch verpflichtet den (Voll-) Kaufmann Bücher zu führen (§ 189 HGB). Nach dem ab 1.1.2007 geltenden UGB - das keinen Tatbestand des „Kaufmanns“ bzw. „Vollkaufmanns“ mehr kennt - trifft die Verpflichtung zur Rechnungslegung alle Unternehmer, die unter § 189 UGB fallen. Dies sind alle Unternehmer kraft Rechtsform (§ 2 UGB), alle Personengesellschaften, bei denen keine natürliche Person unbeschränkt haftet, sowie alle - nicht freiberuflichen oder land- und forstwirtschaftlich tätigen - Unternehmer, welche die Umsatzgrenze von EUR 400.000,- überschreiten.

Im Rahmen der Erstellung des Jahresabschlusses gehört zu den grundlegenden Pflichten eines Kaufmannes (Unternehmers) auch die Beurteilung des Fortbestehens des Unternehmens („going concern-Prämisse“)⁴

Das Erstellen einer Fortbestehensprognose im insolvenzrechtlichen Sinn⁵ ist für jene Unternehmen von Bedeutung, die vom Anwendungsbereich des § 67 KO erfasst sind. Dies sind juristische Personen⁶, Handelsgesellschaften (Personengesellschaften), bei denen kein persönlich haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist⁷, sowie Verlassenschaften⁸.

Diese werden daher als Adressaten dieser Stellungnahme des Arbeitskreises Fortbestehensprognose angesehen.

⁴ § 201 Abs. 2 Z 2 HGB (UGB).

⁵ 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 HGB [UGB]) auftreten; dies gilt für alle buchführungspflichtigen Unternehmer, also etwa auch für gesetzestypische Personengesellschaften des Handelsrechts. Siehe dazu auch noch unten 2.

⁶ Darunter fallen nicht nur alle juristischen Personen des Privatrechts (wie etwa AG, GmbH, SE, Genossenschaft, Verein, Privatstiftung), sondern auch juristische Personen des öffentlichen Rechts.

⁷ Wie etwa die GmbH & Co KG, aber auch etwa eine AG & Co KG, eine Verein & Co KG oder eine Limited & Co KG sowie eine OHG, bei der kein Gesellschafter eine natürliche Person ist. Über den auf „Handelsgesellschaften“ abstellenden Wortlaut des § 67 KO fallen nach überwiegender und richtiger Ansicht auch entsprechende Eingetragene Erwerbsgesellschaften (zB eine GmbH & Co KEG) unter § 67 KO. Mit dem ab 1.1.2007 geltenden Gesetzeswortlaut, der dann allgemein auf Personengesellschaften abstellt, weil mit dem UGB die Zweiteilung in Personengesellschaften des Handelsrechts und Eingetragene Erwerbsgesellschaften aufgehoben wird, wird die Einbeziehung auch der „kleinen“ verdeckten Kapitalgesellschaften in den Überschuldungstatbestand endgültig klargestellt. Umgekehrt ist für doppelstöckige Konstruktionen, bei denen letztlich - über eine dazwischen geschaltete weitere Personengesellschaft - doch eine natürliche Person unbeschränkt persönlich haftet, eine teleologische Reduktion vorzunehmen.

⁸ Die gesonderte Erwähnung der Verlassenschaften erscheint aus heutiger Sicht entbehrlich, weil diese ebenfalls als juristische Personen eingeordnet werden.

2. Was ist eine Fortbestehensprognose?

Mit der Leitentscheidung SZ 59/2161⁹ führte der OGH unter anderem folgendes aus :

„Die Überschuldungsprüfung sei durch eine **Fortbestehensprognose** zu ergänzen, in deren Rahmen mit Hilfe sorgfältiger **Analysen von Verlustursachen**, eines **Finanzierungsplans** sowie der **Zukunftsaussichten** der Gesellschaft die **Wahrscheinlichkeit der künftigen Zahlungsunfähigkeit** und damit der Liquidation der Gesellschaft zu prüfen ist, wobei die Auswirkungen **geplanter Sanierungsmaßnahmen** in diese Überlegungen einzubeziehen sind. Der Überschuldungstatbestand ist daher wesentlich ein Prognosetatbestand, 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.“

Im Rahmen der modifizierten zweistufigen Überschuldungsprüfung 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 Prüfungsschritte¹⁰ dar. Es genügt für das Nichtvorliegen der insolvenzrechtlichen Überschuldung, wenn einer der beiden Prüfungsschritte positiv ausfällt. Bei Vorliegen einer positiven Fortbestehensprognose ist es daher nach herrschender Auffassung nicht mehr erforderlich, den (u.U. kostenintensiven) Status zu Liquidationswerten zu erstellen.

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

⁹ OGH 3. 12. 1986, 1 Ob 655/86.

¹⁰ Anders als nach § 19 der deutschen InsO (der der so genannten „Kombinationsmethode“ folgt) stellt also die Fortbestehensprognose nicht bloß einen Bewertungsfaktor für den Status dar.

3. Was hat die Erstellung des Jahresabschlusses damit zu tun?

Jeder Vollkaufmann (rechnungslegungspflichtige Unternehmer) ist grundsätzlich verpflichtet, bei der Aufstellung eines Abschlusses eine Einschätzung vorzunehmen über die Fähigkeit des Unternehmens, den Geschäftsbetrieb fortzuführen („going concern-Prämisse“)¹¹. 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 entgegenstanden. Besteht die Vermutung für das Vorliegen von Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, hat der Unternehmer 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 somit eine Vorbedingung für die „going concern-Prämisse“ im Rahmen der Bilanzierung eines Jahresabschlusses dar.

¹¹ § 201 Abs. 2 Z 2 HGB (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 Konkursantrages vermieden werden; die Organmitglieder können sich damit vor den bei einer Konkursverschleppung drohenden Haftungsgefahren schützen. Ebenso können sich damit Geschäftspartner des Unternehmens gegenüber der Gefahr einer Konkursanfechtung nach § 30 oder § 31 KO 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 Konkursverschleppungshaftung sowie für die Anfechtung nach § 31 KO maßgeblichen) Verschuldensvorwurf ausschließen. Es ist daher im Interesse der Organmitglieder, möglichst frühzeitig eine sorgfältige Prognose zu erstellen bzw. im Interesse von Geschäftspartnern, auf die Erstellung einer derartigen Prognose hinzuwirken.¹²

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

- negatives Eigenkapital im (Entwurf des letzten) Jahresabschlusses

- Verlust des halben Nennkapitals, bei anhaltend negativen Ergebnissen
- 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.

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.

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

Finanzielle Umstände

- in der Vergangenheit eingetretene oder für die Zukunft erwartete negative Ergebnisse aus der laufenden Geschäftstätigkeit; ungünstige finanzielle Schlüsselkennzahlen (u.a. URG-Kennzahlen)
- die Schulden übersteigen das Vermögen oder die kurzfristigen Schulden übersteigen das Umlaufvermögen bei entsprechender Struktur der Finanzierung (Fristigkeiten)
- 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
- Einsatz von Finanzinstrumenten außerhalb der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit
- angespannte finanzielle Situation im Konzernverbund oder bei Gesellschaftern

Betriebliche Umstände

- 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
- nicht ausreichend kontrollierter Einsatz von Finanzinstrumenten

Sonstige Umstände

- Verstöße gegen Eigenkapitalvorschriften oder andere gesetzliche Regelungen
- 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)

Im Gegensatz zu einer zum Teil früher in der Literatur vertretenen Auffassung und einer ebenfalls in diese Richtung gehenden Passage in einem Urteil des OGH¹³ ist hingegen die Erstellung einer Fortbestehensprognose nicht immer dann erforderlich, wenn zu erwarten ist, dass ein Status zu Liquidationswerten negativ wäre. Wenn nämlich keine sonstigen Krisenanzeichen im Sinne des oben Ausgeführten vorliegen, hat die bloße rechnerische Überschuldung zu Liquidationswerten noch keine Signifikanz.

¹²In der Praxis geht der Anstoß zur Erstellung einer Fortbestehensprognose oft von den Kreditgebern aus.

¹³OGH 23.11.2000, 6 Ob 110/00w.

5. 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 dabei die **Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit** für die nähere Zukunft glaubhaft 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 „Turn around“ bzw. eine längerfristige positive Entwicklung erwartet und die Zahlungsfähigkeit 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 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.

5.1. 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.

5.1.1. Primärprognose

Eine positive Beurteilung der Primärprognose wird nur dann möglich sein, wenn der Erhalt der Zahlungsfähigkeit überwiegend wahrscheinlich ist. Anhand eines Finanzplanes ist **die Zahlungsfähigkeit glaubhaft zu dokumentieren**. Es ist daher im Rahmen der Erstellung der Fortbestehensprognose ein Finanzplan zu fordern, der idR einen Zeitraum von mindestens 6 Monaten bis zu einem Jahr zu erfassen hat.

Ein detaillierter Finanzplan für den Zeitraum von 6 Monaten ab dem Erstellungszeitpunkt der Fortbestehensprognose stellt ein Mindestmaß dar. Wird die Fortbestehensprognose in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres erstellt, so ist ein Finanzplan über das Geschäftsjahresende hinaus jedenfalls notwendig. Bei der Erstellung der

Fortbestehensprognose in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres wird im Einzelfall zu entscheiden sein, ob das Vorliegen eines Finanzplans für den Zeitraum bis zum Geschäftsjahresende ausreichend erscheint bzw. ob eine entsprechende Planung für Zeiträume des folgenden Geschäftsjahres (bis insgesamt zu einem Jahr) vorzunehmen ist. Die Darlegung des Erhaltes 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, für einen Zeitraum von bis zu einem Jahr ausreichend.

Ein darüber hinaus gehender Finanzplan – also für eine Periode von mehr als einem Jahr, höchstens jedoch für das laufende und für das darauf folgende Geschäftsjahr – kann bei Unternehmen, die ein entsprechendes Rechnungswesen installiert haben, in der Primärprognose Berücksichtigung finden. Die stark wachsende Unsicherheit der Eintrittswahrscheinlichkeit von Planzahlen für längere Zeiträume wird bei der Beurteilung der Fortbestehensprognose zu berücksichtigen sein.

5.1.2. Sekundärprognose

Für die Sekundärprognose wird **üblicherweise ein längerer Zeitraum als ein Geschäftsjahr** notwendig sein. Nur in den eher seltenen Fällen, in denen bereits im ersten Planjahr ein positives Betriebsergebnis geplant ist (und keine sonstigen Umstände eine spätere krisenhafte Entwicklung vermuten lassen), kann ein Beobachtungszeitraum von einem Geschäftsjahr ausreichend sein.

Um jedoch glaubhaft darlegen zu können, dass durch die geplanten Maßnahmen in der weiteren Zukunft ein nachhaltiger „Turn around“¹⁴ bzw. eine längerfristige positive Entwicklung erwartet werden kann, bedarf es eines längeren Prognosezeitraums; dies vor allem in jenen Fällen, in denen im laufenden und auch im darauf folgenden Geschäftsjahr noch jeweils ein negatives Betriebsergebnis erwartet wird.

Eine nachhaltige Trendwende 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. Anlagenbau, Immobilienerrichtung bzw. Projektgeschäften oder bei Unternehmen in gewissen Situationen wie z.B. in der Aufbauphase oder bei Unternehmen, die eher geringes Umsatzwachstum zu erwarten haben und deren Erlöse zur Erfüllung eines Zinsendienstes, aber nicht für die Tilgung dieser Schulden innerhalb weniger Jahre ausreichen.

¹⁴ Siehe Pkt 5.2.3.

5.2. Art und Umfang einer entsprechenden Begründung

5.2.1. Mindestanforderungen an die Begründung

Die Fortbestehensprognose ist eine Aussage über die zukünftigen Fortführungschancen 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. Es ist daher anzuraten, die laufende Beobachtung der wirtschaftlichen Lage durch Einrichtung eines entsprechenden Berichts- und Rechnungswesens sicherzustellen, um so der wirtschaftlichen Entwicklung entsprechend eine erforderlich werdende Fortbestehensprognose jederzeit in geeigneter Form anfertigen zu können.

Um nicht schuldhaft eine Sorgfaltspflicht (Dokumentation) im Einzelfall zu verletzen, ist die Erstellung der Fortbestehensprognose in schriftlicher Form eine Notwendigkeit.

Es ist weiters einem gewissenhaften Unternehmer anzuraten, eine Dokumentation der (jeweiligen) Fortbestehensprognose anzufertigen, aus der sich mit einer entsprechenden Begründung die Urteilsfindung über den Fortbestand durch einen sachkundigen Dritten nachvollziehen lässt. Nur so kann der Gefahr begegnet werden, dass in einem späteren Haftungsprozess ex post-Urteile einfließen, aus denen dann auch das Nichtvorliegen einer positiven Fortbestehensprognose zum damaligen Zeitpunkt abgeleitet wird.

Eine Begleitung bzw. Überprüfung der Fortbestehensprognose durch einen sachverständigen Berater ist jedenfalls geeignet, die Glaubwürdigkeit der Prognose in einem allfälligen späteren Prozess zu erhöhen.

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. 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. 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 des Erhaltes der Zahlungsfähigkeit auch jene Maßnahmen einschließlich deren Erfolgsaussichten darzustellen, die zu einer Verbesserung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. zur Befriedigung aller Gläubiger führen.

Die Fortbestehensprognose setzt de facto ein Unternehmenskonzept voraus. Es kommt dabei auf die Einschätzung der Realisierbarkeit der Planungsparameter an. Auch die Sicherheit der vom Verhalten der Gesellschafter und Gläubiger abhängigen Gesamtfinanzierung ist dabei zu quantifizieren. Die Absicherung der künftigen Gesamtfinanzierung eines Unternehmens wird dabei nicht nur von den objektiven Grundlagen

des Unternehmenskonzeptes, sondern auch wesentlich von den beteiligten Personen (Mitarbeiter, Geschäftsführung, Eigentümer, sonstige Stakeholder) bestimmt.

Die Fortbestehensprognose ist grundsätzlich vom Unternehmer zu erstellen. Die Beziehung 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 natürlich unbedingt vorteilhaft.

Für eine positive Prognose muss „die Fortführung nach den Umständen wahrscheinlich“ sein. Es sind dabei alle Umstände abzuwägen, die für und gegen ein positives Ergebnis der Fortbestehensprognose sprechen. Für die Begründung der Beweisführung sind keine „mathematisch-naturwissenschaftlichen Systeme“ notwendig. Die Beweiswürdigung hat praxisnahe und nachvollziehbar, jedoch widerspruchsfrei und vollständig, entsprechend der betriebswirtschaftlichen Praxis zu erfolgen.

Die Begründung zur Erreichung eines positiven Urteils über die Fortbestehensprognose erfordert somit eine betriebswirtschaftlich sinnvolle und nachvollziehbare Darlegung, dass das Unternehmen innerhalb des Prognosezeitraums mit überwiegender Wahrscheinlichkeit sowohl seine Zahlungsfähigkeit aufrecht erhalten kann als auch eine nachhaltige Trendwende einschließlich einer

Rückkehr zu positiven Betriebsergebnissen schaffen wird bzw. dafür Sorge getragen ist, dass die Befriedigung aller Gläubigeransprüche sichergestellt ist.

5.2.2. 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 investitiven 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. Eine bloße Analyse des letzten Jahresabschlusses mittels Kennzahlen wird einen Finanzplan nur in äußerst seltenen Fällen ersetzen können und muss dementsprechend begründet werden können.

Schon bisher bestehende Finanzplanungen des Unternehmens werden in der Würdigung Berück-

sichtigung finden, da die Beurteilung der Genauigkeit und Verlässlichkeit der aktuellen Finanzplanung anhand bisher tatsächlich eingetretener Entwicklungen erleichtert wird. Da das Erstellen einer Fortbestehensprognose durch das Fehlen einer im Unternehmen installierten Planungsrechnung ganz wesentlich erschwert wird, sollte ein sorgfältig handelnder Unternehmer den Unternehmensplanungsprozess bereits vorbereitend aufbauen.

5.2.3. Notwendige Begründungsmerkmale für die Sekundärprognose

Bei der Beurteilung der Fortführungsfähigkeit eines Unternehmens sind die Besonderheiten des Unternehmens selbst ebenso wie die voraussichtliche Branchenentwicklung und das gesamtwirtschaftliche Umfeld mit zu berücksichtigen.

Der Fortbestand des Unternehmens muss überwiegend wahrscheinlich sein. Der Nachweis über **eine nachhaltige Trendumkehr („Turn around“ bzw. 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 nur dann positiv beurteilt werden können, wenn in der vorgelegten Prognoserechnung eine Rückkehr zu positiven Ergebnissen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) plausibel dargelegt wird. Grundsätzlich ist eben unter einem „Turn around“ die Rückkehr von der Verlust- in die Gewinnzone zu verstehen.

In Einzelfällen, in denen eine Rückführung der Betriebsergebnisse ins Positive in den folgenden zwei bis drei Jahren 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 Prognoseerstellungzeitpunkt bereits absehbaren wesentlichen Veränderungen der Einnahmen- und Ausgaben-situation sind in der Prognoserechnung mit zu berücksichtigen.

5.3. Einbeziehung von Sanierungsmaßnahmen

In bestimmten Fällen erfordert die Unternehmenssituation das Einbeziehen von Sanierungskonzepten und besonderen Finanzierungsmaßnahmen. Die **Sanierungsmaßnahmen** müssen **konkret geplant**

sein und **verwirklichbar 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 dafür das **Vorliegen rechtsverbindlicher Zusagen** erforderlich sein. 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 kann¹⁵, oder bereits begonnene konkrete Verhandlungen über die Aufnahme strategischer Partner oder Investoren, wobei hier der wahrscheinliche Abschlusserfolg solcher Verhandlungen glaubhaft gemacht werden muss.

Für die **Fremdkapitalzufuhr (Kreditaufnahme)** ist hingegen nicht unbedingt eine rechtsverbindliche Zusage zu verlangen; insoweit ist ein Abstellen auf die **Kreditwürdigkeit** erforderlich und genügend. Soweit die Kreditwürdigkeit nur durch Gesellschafterversicherungen hergestellt werden kann, werden hingegen insoweit wieder im Regelfall rechtsverbindliche Zusagen erforderlich sein.

Bei **Sanierungshilfen seitens der Gläubiger (Stundung, Forderungsnachlass)** wird zumindest im Regelfall eine **rechtsverbindliche Zusage** erforderlich sein. 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). Sind bei einem Unternehmen noch keine konkreten Sanierungsschritte geplant, so wird ohne erkennbaren „Turn around“ die Fortbestehensprognose negativ ausfallen müssen, es sei denn, dass die Erstellung eines realistischen Konzeptes kurzfristig noch möglich erscheint und auch in Angriff genommen wird. Ein solches Konzept ist unmittelbar nach Erstellung zu würdigen.

¹⁵ 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).

6. 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. Bei Konzernunternehmen werden insbesondere auch die konzernbedingten Einflussfaktoren zu berücksichtigen sein (Bonität der anderen Konzerngesellschaften, Haftungspotentiale gegenüber anderen Konzerngesellschaften, Entwicklungsperspektiven für die konzerninternen Leistungsbeziehungen, bei einer gravierenden Krise des Gesamtkonzerns aber auch Prüfung der Möglichkeit einer Weiterführung des Unternehmens auf „stand alone Basis“).

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 Untersuchung der Krisenursachen erscheint ebenso notwendig wie die Feststellung darüber, in welchem Entwicklungsstadium einer Krise sich das Unternehmen befindet.

Basierend auf dem Unternehmenskonzept ist die Darstellung einer nachhaltig positiven Entwicklung bzw. eines „Turn around“ vorzunehmen. Dabei sind auch die Auswirkungen von konkret geplanten Sanierungs- und Finanzierungsmaßnahmen und deren wahrscheinliches Eintreten zu erläutern.

Eine Fortbestehensprognose soll auch folgende geplante Maßnahmen des Unternehmens beinhalten:

- in welcher Form die Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit in der nahen Zukunft begleitend überprüft wird
- wie die sonstigen angestrebten Veränderungen und Planungsziele erreicht werden können
- welche Kontrollen hierzu vorgesehen sind und
- ob dabei gegebenenfalls bestimmten Personen eine besondere Koordinierungsfunktion zukommt.

Der Inhalt der **Fortbestehensprognose** sollte im Wesentlichen Folgendes umfassen:

1. **Analyse des Unternehmensstatus und seines Umfeldes**
 - 1.1. **Lagebeurteilung**
 - **Unternehmenssituation (Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage)**
 - **Gesamtwirtschaftliche Rahmensituation und Branchenentwicklung**
 - 1.2. **Feststellen des Krisenstadiums und Krisenursachenanalyse**
 - **Stakeholderkrise, strategische Krise, Erfolgskrise, Liquiditätskrise**
2. **Darstellung der Primärprognose**
 - **Finanzplan samt Erläuterungen**
3. **Darstellung der Sekundärprognose**
 - **Sanierungs- oder Unternehmenskonzept**
 - **darauf basierende integrierte Planung für den Prognosezeitraum**
 - **Finanzierungsmaßnahmen und allfällige externe Sicherstellungen für Gläubiger**
 - **Angaben zur Umsetzung und Kontrolle des Sanierungs- oder Unternehmenskonzeptes**
4. **Prognoseergebnis**

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

Bedient sich der Unternehmer eines von ihm beauftragten externen Beraters, so ist das vom Berater erstellte Gutachten um eine vom Unternehmer 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.

7. Umfang der Fortbestehensprognose

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

Die **Größe des Unternehmens (oder einer 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 HGB (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.

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

Beispiel eines Finanzplans

	Tage 1.,2., ...7.	Woche 1.,2.,3.	Monate 1.,2.,3.
I. Einzahlungen 1. Einzahlungen aus laufendem Geschäftsbetrieb 1.1 . Barverkäufe 1.2. Leistungen auf Ziel 2. Einzahlungen aus Desinvestitionen 2.1. Anlagenverkäufe 2.2. Auflösung von Finanzinvestitionen 3. Einzahlungen aus Finanzerträgen 3.1. Zinserträge 3.2. Beteiligungserträge			
II. Auszahlungen 1. Auszahlungen für den laufenden Geschäftsbetrieb 1.1. Gehälter / Löhne 1.2. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe 1.3. Steuern / Abgaben 1.4. ... 1.5. ... 2. Auszahlungen für Investitionen 2.1. Sachinvestitionen Ankäufe Vorauszahlungen Restzahlungen 2.2. Finanzinvestitionen 3. Auszahlungen im Rahmen des Finanzverkehrs 3.1. Kredittilgung 3.2. Akzepteinlösung 3.3. Eigenkapitalminderungen (z.B.: Privatentnahmen) 3.4. Zinsen			
III. Ermittlung der Über- bzw. Unterdeckung durch I. ./ . II. + Zahlungsmittelbestand im Prüfungszeitpunkt			
IV. Ausgleichs- und Anpassungsmaßnahmen 1. Bei Unterdeckung (Einzahlungen) 1.1. Kreditaufnahme 1.2. Eigenkapitalerhöhung 1.3. Rückführung gewährter Darlehen 1.4. zusätzliche Desinvestition 2. Bei Überdeckung (Auszahlungen) 2.1. Kreditrückführung 2.2. Anlage in liquiden Mitteln			
V. Zahlungsmittelbestand am Periodenende unter Berücksichtigung der Ausgleichs- und Anpassungsmaßnahmen			