

04.14



KSI

Krisen-, Sanierungs- und Insolvenzberatung

Wirtschaft Recht Steuern

10. Jahrgang
Juli/August 2014
Seiten 145–192

www.KSIdigital.de

Herausgeber:

Peter Depré, Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator (cvm), Fachanwalt für Insolvenzrecht

Dr. Lutz Mackebrandt, Unternehmensberater, Präsidiumsmitglied des BDU

Gerald Schwamberger, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Göttingen

Herausgeberbeirat:

Prof. Dr. Paul J. Groß, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Köln

WP/StB Prof. Dr. H.-Michael Korth, Präsident des StBV Niedersachsen/Sachsen-Anhalt e.V.

Prof. Dr. Harald Krehl, DATEV eG, Nürnberg

Prof. Dr. Jens Leker, Westfälische Wilhelms-Universität Münster

Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Rektor der Handelshochschule Leipzig (HHL)

Dr. Wolfgang Schröder, Rechtsanwalt und Notar, Berlin

Prof. Dr. Wilhelm Uhlenbruck, Richter a.D., Honorarprofessor an der Universität zu Köln

Udo Wittler, Sanierungs- und Krisenberater, Hamm

**Strategien
Analysen
Empfehlungen**

Die Produkt- und Absatzkrise
[Prof. Dr. Paul J. Groß, 149]

Sanierungskonzepte: Muss es immer der (komplette) IDW S6 sein? [Christian Groschupp, 158]

Umsatzsteuerrechtliche Folgen der Verwertung von Sicherungsgut im Insolvenzverfahren
[Dr. Andreas Schwarz / Prof. Dr. Sylvia Bös, 163]

**Praxisforum
Fallstudien
Arbeitshilfen**

Sanierung von Familienunternehmen
[Raoul Kreide / Birgit Prodingler, 168]

Betriebswirtschaft in Zeiten der Krise
[Dr. Hans-Jürgen Hillmer, 174]

Kreditversicherungen: Wem nutzen sie und wer bietet sie an? [Beantwortet von Klaus Flück, 178]

Verbriefungen als wiederauflebendes Finanzierungsinstrument [Carmen Mausbach, 180]

Sanierungskonzepte: Muss es immer der (komplette) IDW S6 sein?

BGH-Anforderungen versus IDW-Vorgaben

Christian Groschupp*

Der IDW S6 stellt keine rechtlich bindende Form für Sanierungskonzepte dar, hat sich jedoch allgemein als anerkannter Standard etabliert. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der höheren Prozessorientierung in den Work-out-Abteilungen wird gerade von Bankenseite in letzter Zeit der Ruf nach einem Sanierungsplan „Light“ laut. Unter Berücksichtigung der Haftungsfragen der Adressaten wird analysiert, welche grundsätzlichen Möglichkeiten zur Reduzierung der formalen Anforderungen an Sanierungskonzepte auf der Basis des IDW S6 und der BGH-Rechtsprechung bestehen.

1. Einleitung

Die Interessen der gesetzlichen Unternehmensvertreter und der Finanzierer sind in Krisensituationen naturgemäß nicht deckungsgleich – auch gerade was die konkreten Anforderungen an Sanierungskonzepte und deren Detaillierungsgrad anbelangt. In der Diskussion werden dann häufig auch Begrifflichkeiten wie Fortbestehensprognose, Fortführungsprognose und Sanierungskonzept nicht sauber voneinander getrennt. Letztlich sind die rechtlichen Risiken der gesetzlichen Vertreter und der Finanzierer ausschlaggebend. Somit stellen sich aus der jeweiligen Stakeholder-Sicht folgende Fragen:

- Welche Pflichten haben die gesetzlichen Vertreter des Unternehmens beim Auftreten von Krisenindikatoren, wie sehen die Anforderungen an die entsprechenden Dokumentationen aus?
- Unter welchen Voraussetzungen müssen Finanzierer zur Haftungsvermeidung die Vorlage eines Sanierungskonzepts verlangen?
- Gibt es konkrete inhaltliche Abstufungen bei der Ausarbeitung eines Sanierungskonzepts oder muss es immer ein Vollkonzept nach dem IDW S6 sein?

2. Pflichten der gesetzlich bestimmten Unternehmensvertreter

Rechtliche Risiken für die gesetzlichen Unternehmensvertreter resultieren aus der Verpflichtung im Rahmen der Jahresabschlusserstellung eine Einschätzung darüber abzugeben, ob bei der Bewertung der Vermögensgegenstände und Schulden weiterhin von der Fortführung der Unternehmenstätigkeit auszugehen ist (*handelsrechtliche Fortführungsprognose* nach § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB). Darüber hinaus sind sie spätestens beim Vorliegen konkreter Anhaltspunkte verpflichtet, zu ermitteln, ob Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung vorliegt oder droht (*insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose* nach § 19 Abs. 2 Satz 1 InsO).

Die Annahme der Unternehmensfortführung stellt die gesetzliche Regelvermutung dar. Liegen hingegen Anzeichen für bestandsgefährdende Risiken vor, so sind eingehende Analysen in Form der Fortführungsprognose vorzunehmen und zu dokumentieren¹. Indikatoren für solche Ereignisse sind meist finanzielle Umstände, z. B. zukünftige Kreditfälligkeiten ohne realistische Aussicht auf

Rückzahlung oder Prolongation. Aber auch betriebliche Umstände, wie der Verlust eines Hauptabsatzmarkts oder Engpässe in der Beschaffung, können u. U. einer Annahme der Unternehmensfortführung entgegenstehen. Die gesetzlichen Vertreter müssen eine Abschätzung vornehmen, welche Tragweite diesen Indikatoren zukommt und welche Gegenmaßnahmen zu ergreifen sind. Dabei können singuläre Ereignisse häufig durch Einzelmaßnahmen neutralisiert werden, während demgegenüber beim Vorliegen struktureller Probleme ganze Maßnahmenpakete anzugehen sind². Der Prognosezeitraum der handelsrechtlichen Fortführungsprognose erstreckt sich dabei auf mindestens 12 Monate ab dem Abschlussstichtag. In Einzelfällen wird – z. B. aufgrund längerer Produktlebenszyklen – ein längerer Prognosezeitraum gefordert³.

Die Anforderungen an eine entsprechende Dokumentation der Fortbestehensprognose sind hingegen nicht eindeutig definiert und lassen einen erheblichen Interpretationsspielraum zu. Die Annahmen der Prognose sind „angemessen“ zu dokumentieren, d. h., je fassbarer die Indikatoren für eine Bestandsgefährdung des Unternehmens sind, desto höher sind die Ansprüche an die Unterlagen⁴. Es existie-

* Christian Groschupp ist Senior Manager Restructuring & Finance bei Dr. Wieselhuber & Partner, München; E-Mail: Groschupp@wieselhuber.de.

1 Vgl. IDW PS 270, Tz. 1, 9.

2 Vgl. Positionspapier des IDW, Zusammenwirken von handelsrechtlicher Fortführungsannahme und insolvenzrechtlicher Fortbestehensprognose (Stand: 13. 8. 2012), Tz. 8–10, sowie IDW PS 270, Tz. 11.

3 Vgl. IDW PS 270, Tz. 8.

4 Vgl. Positionspapier des IDW, Zusammenwirken von handelsrechtlicher Fortführungsannahme und insolvenzrechtlicher Fortbestehensprognose (Stand: 13. 8. 2012), Tz. 23.

ren aber beispielsweise keine konkreten Empfehlungen für Gliederungen oder konkrete Hinweise für inhaltliche Fragestellungen im entsprechenden IDW Standard PS 270.

Die insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose basiert grundsätzlich auf derselben Planung wie die Fortführungsprognose – dem Grunde nach stellt sie aber eine reine Zahlungsfähigkeitsprognose dar. Sie prüft, ob im Prognosezeitraum die Finanzkraft zur Bedienung der jeweils fälligen Verbindlichkeiten ausreicht. Der Planungshorizont erstreckt sich dabei nach h. M. regelmäßig auf das laufende und das folgende Geschäftsjahr⁵. Der zugrunde liegende Finanzplan basiert wie bei der Fortführungsprognose auf einem Unternehmenskonzept. Die Annahme der Zahlungsfähigkeit kann auch auf eingeleiteten oder beabsichtigten Maßnahmen zur Liquiditätszuführung, beispielsweise durch Gesellschaftermittel oder Kreditaufnahme, beruhen. Voraussetzung hierfür ist, dass diese Maßnahmen hinreichend konkretisiert und deren Umsetzung hinreichend sicher erwartet werden kann⁶.

Für eine positive Fortbestehensprognose muss in der Gesamtschau die mittelfristige Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit wahrscheinlicher sein als der Eintritt der Zahlungsunfähigkeit⁷. Hinsichtlich der Anforderungen an die Dokumentation und den Detaillierungsgrad gelten die gleichen Grundsätze wie bei der handelsrechtlichen Fortführungsprognose⁸.

Die Erstellung und Dokumentation eines Sanierungskonzepts originär zum Schutz der Geschäftsführung kommt beispielsweise zur Vermeidung von zivilrechtlichen Haftungsrisiken aus der Verletzung der Sorgfaltspflichten eines ordentlichen handelnden Kaufmanns in Betracht. Dies kann in der Krise insbesondere aus den §§ 43 (Haftung insbesondere im Hinblick auf die Kapitalerhaltungsvorschriften) und 64 GmbHG (Haftung für Zahlungen nach Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung) abgeleitet werden.

Die Vorlage eines Sanierungsplans durch die Unternehmensvertreter kann auch eine Voraussetzung zur Erlangung eines Sanierungserlasses durch die Finanzbehörden, beispielsweise zur Vermeidung von steuerlichen Gewinnen aufgrund von Forderungsverzichten der Gläubiger, darstellen. Der

Sanierungsplan hat dabei sowohl die Frage zu klären, ob ein Unternehmen objektiv sanierungsbedürftig und -fähig ist und ob der Schuldenerlass konkret geeignet ist, um das Überleben des Unternehmens zu sichern⁹.

3. Vermeidung von Haftungsrisiken für die Finanzierer

Haftungsrisiken für Gläubigerbanken können sich bei der Vergabe von Neukrediten aus dem Vorwurf der sittenwidrigen vorsätzlichen Schädigung nach § 826 BGB in Gestalt der Beihilfe zur Insolvenzverschleppung oder aus verschiedenen Anfechtungsrisiken (§§ 129 ff. InsO) ergeben. Gleiches gilt beispielsweise bei der Prolongation einer auslaufenden Kreditlinie. Bei einem rein passiven Verhalten der Kreditgeber durch die Weitergewährung der vereinbarten Kredite droht grundsätzlich kein Risiko, solange die Banken nicht massiv in unternehmerische Entscheidungen eingreifen. Sind neben einem reinen „Stillhalten“ aber auch weitere Beiträge erforderlich, z. B. in Form von Stundungen oder Verzichten, greifen grundsätzlich die gleichen Haftungsrisiken wie bei einer Neukreditgewährung.

In diesen Fällen reicht das Vorliegen einer positiven Fortbestehens- bzw. Fortführungsprognose aus Sicht der Kreditgeber nicht aus. Entscheidungen über Beiträge der Finanzierer erfordern ein angemessenes Sanierungskonzept mit einer Aussage zur Sanierungsfähigkeit durch einen externen, branchenkundigen und unabhängigen Wirtschaftsfachmann.

Neben den primär insolvenzrechtlichen Aspekten der Anfechtungsvermeidung resultiert die Forderung der Banken nach einem Sanierungskonzept auch aus den regulatorischen Vorgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) sowie dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG).

Betrachtet man die jeweilige Risikoachse der gesetzlichen Vertreter des Unternehmens (zugespitzt auf die Reichweite der Liquidität) und die der Finanzierer (auf der Basis der erforderlichen Beiträge zur Sanierung) ergibt sich die in Abb. 1 auf S. 160 dargestellte „Sanierungsmatrix“.

4. Inhalt und Umfang eines Sanierungskonzepts nach dem IDW S6

Mit der Neufassung der Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten (IDW S6) wurde ein nunmehr allgemein anerkannter Standard geschaffen, der zudem auch der aktuellen BGH-Rechtsprechung entspricht. Im Mittelpunkt des Sanierungskonzepts stehen dabei die Erarbeitung und Würdigung von Maßnahmen, die zur Wiedererlangung der Wettbewerbs- und Renditefähigkeit innerhalb der eigenen Branche des Krisenunternehmens führen. Als unverrückbare Kernbestandteile eines Sanierungskonzepts nach dem IDW S6 wer-

⁵ Vgl. IDW PS 800, Tz. 51.

⁶ Vgl. IDW PS 800, Tz. 22.

⁷ Vgl. Positionspapier des IDW, Zusammenwirken von handelsrechtlicher Fortführungsannahme und insolvenzrechtlicher Fortbestehensprognose (Stand: 13. 8. 2012), Tz. 37.

⁸ Vgl. Positionspapier des IDW, ebenda, Tz. 41.

⁹ Vgl. BFH v. 27. 1. 1998 – VIII R 64/96, BStBl II 1998 S. 537; BFH v. 20. 2. 1986 – IV R 174/84, BFH/NV 1987 S. 493.

Der IDW S6 lässt grundsätzlich die Möglichkeit offen, auf bestimmte Teilkonzepte ganz zu verzichten.

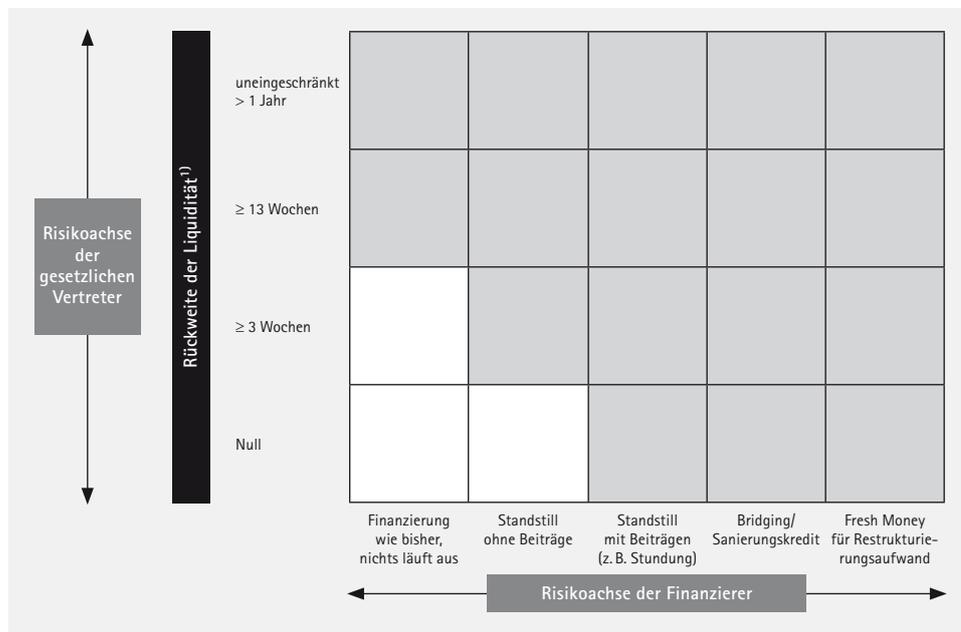


Abb. 1:
Sanierungsmatrix
(Achsen jeweils unter Berücksichtigung der überwiegenden Wahrscheinlichkeit)

den neben der genauen Beschreibung des Auftragsgegenstands und -umfangs insbesondere folgende Punkte genannt¹⁰:

- Basisinformationen (wirtschaftliche/rechtliche Ausgangslage, einschließlich der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage),
- Analyse von Krisenstadium und -ursachen,
- Darstellung und Ausrichtung am Leitbild des sanierten Unternehmens,
- Ableitung der Sanierungsmaßnahmen zur Bewältigung der Unternehmenskrise sowie Maßnahmen zur Abwendung einer Insolvenz,
- integrierter Sanierungsplan,
- zusammenfassende Einschätzung der Sanierungsfähigkeit.

Bezüglich des Umfangs des Sanierungskonzepts lässt der IDW S6 gewisse Spielräume zu: So wird in der entsprechenden Verlautbarung des IDW explizit darauf hingewiesen, dass bei „kleineren Unternehmen das Ausmaß der Untersuchung und die Berichterstattung an die geringere Komplexität des Unternehmens anzupassen sind.“¹¹ Konkrete Hinweise, was darunter zu verstehen ist, werden allerdings nicht gegeben und müssen jeweils im Einzelfall definiert werden. Gestaltungsspielräume zur Anpassung an die geringere Komplexität von KMU ergeben sich insbesondere im Hinblick auf den Umfang der Beschreibung der zukünftigen Unternehmensstrukturen gem. Abschn. 4.2 des

IDW S6 im Rahmen der Ausrichtung am Leitbild des sanierten Unternehmens¹².

Grundsätzlich werden Umfang und gebotener Detaillierungsgrad eines Sanierungskonzepts durch das jeweilige Krisenstadium bestimmt. Die darstellenden Elemente und Analysen sind dabei auf die sanierungsrelevanten Sachverhalte auszurichten¹³. Die Abgrenzung zwischen einzelnen Krisenstadien ist aber nicht immer eindeutig möglich – beispielsweise bei einer Trennung der Produkt- und Absatzkrise von der Strategiekrisis.

Der IDW S6 lässt grundsätzlich die Möglichkeit offen, auf bestimmte Teilkonzepte ganz zu verzichten sowie ein modulares, stadiengerechtes Vorgehen zu nutzen. So kann sich auftragsgemäß die erste Stufe der Analyse beispielsweise auf die Erstellung einer Liquiditätsplanung zum Zwecke einer Fortbestehensprognose oder einer weitergehenden Fortführungsprognose beschränken. In einer zwei-

ten Stufe könnte dann ein vollumfängliches Sanierungskonzept erarbeitet werden¹⁴.

Werden einzelne Teilbereiche im Sanierungskonzept nicht betrachtet, ist hierauf in der Beschreibung des Auftragsgegenstands und des -umfangs ausdrücklich hinzuweisen. Allerdings lässt der IDW S6 nur auf der Grundlage aller Kernbestandteile die Ableitung einer Aussage zur Sanierungsfähigkeit zu. Die Beurteilung nur einzelner Problembereiche und Maßnahmen reicht hierfür nicht aus¹⁵.

Da Banken aber nach den MaRisk für Kreditentscheidungen bei Krisenunternehmen eine eindeutige Sanierungsaussage benötigen, werden sie konsequenterweise ein Vollkonzept fordern. Die Möglichkeit zur zweistufigen Vorgehensweise des IDW S6 besitzt deshalb in der Praxis nur eine geringe Bedeutung. Ansätze für etwaige Sanierungskonzepte „Light“, beispielsweise durch den Verzicht auf einen der Kernbestandteile und die Anforderungen, die das IDW auf Basis des S6 setzt, schließen sich somit also aus.

In einer akuten Liquiditätskrise ist auf der Basis eines Teilkonzepts allenfalls ein zur kurzfristigen Liquiditätssicherung dienendes Überbrückungsdarlehen gewählbar, um die Erstellung eines Vollkonzepts überhaupt erst zu ermöglichen¹⁶.

Auch aus Sicht der Unternehmensvertreter ergeben sich bei strenger Auslegung des IDW S6 erweiterte Haftungsfragen und Handlungspflichten. Schon beim Eintreten einer Stakeholder- oder Stra-

10 Vgl. IDW ES 6 n.F. (Stand: 7.9.2011), Tz. 8.

11 IDW ES 6 n.F. (Stand: 7.9.2011), Tz. 5.

12 Vgl. Püschel, Anwendung des IDW S 6 auf Sanierungskonzepts für kleine und mittelgroße Unternehmen, KSI 2013 S.55.

13 Vgl. IDW ES 6 n.F. (Stand: 7.9.2011), Tz. 21, 33.

14 Vgl. IDW ES 6 n.F. (Stand: 7.9.2011), Tz. 23, 24.

15 Vgl. IDW ES 6 n.F. (Stand: 7.9.2011), Tz. 9, 153.

16 Vgl. Obermüller, Insolvenzrecht in der Bankpraxis, 7. Aufl. 2007, Rn. 5.134.

tegiekrise müssten diese bei wortgenauer Beachtung des IDW S6 ein Vollkonzept erstellen, obwohl keine bestandsgefährdende Unternehmenskrise vorliegt. Ansonsten könnten sie sich beim Scheitern der Sanierungsbemühungen Vorwürfen aussetzen, die Pflichten eines ordentlich handelnden Geschäftsmanns verletzt zu haben. Somit weitet der IDW S6 die handlungsrelevante Krisendefinition unangemessen aus¹⁷.

5. Sanierungskonzept „Light“ auf der Basis der BGH-Rechtsprechung?

Zur Risikovermeidung präferieren Finanzierer häufig die weitreichendste aller möglichen Analysen. Doch sowohl auf der Seite der Unternehmensvertreter als auch auf Seite vieler Banken besteht ein gewisser „Frustr“ wegen des Umfangs von Sanierungskonzepten und dem für alle Seiten damit verbundenen zeitlichen und finanziellen Aufwand. Somit stellt sich auf der Basis der BGH-Rechtsprechung, gewissermaßen als Maßstab für die absoluten Mindestanforderungen an Sanierungskonzepte, die Frage nach den Möglichkeiten für eine Vereinfachung von Sanierungskonzepten – ohne dass die notwendige Rechtssicherheit und qualitative Entscheidungsbasis für den Adressatenkreis verloren geht.

Aus der höchstrichterlichen Rechtsprechung haben sich folgende Anforderungen an Sanierungskonzepte herausgebildet:

- Das (Sanierungs-)konzept geht von den erkannten und erkennbaren tatsächlichen Gegebenheiten aus, ist in sich schlüssig und nicht offensichtlich undurchführbar¹⁸,
- dem Ersteller lagen die erforderlichen Buchhaltungsunterlagen des Unternehmens vor¹⁹,
- das Sanierungskonzept enthält eine Analyse der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens im Rahmen seiner Wirtschaftsbranche und erfasst die Krisenursachen²⁰,
- das Sanierungskonzept beurteilt die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage des Unternehmens zutreffend²¹,
- das Unternehmen ist objektiv sanierungsfähig und die für seine Sanierung konkret in Angriff genommenen Maßnahmen sind insgesamt objektiv geeignet, das Unternehmen in überschaubarer Zeit durchgreifend zu sanieren²²,

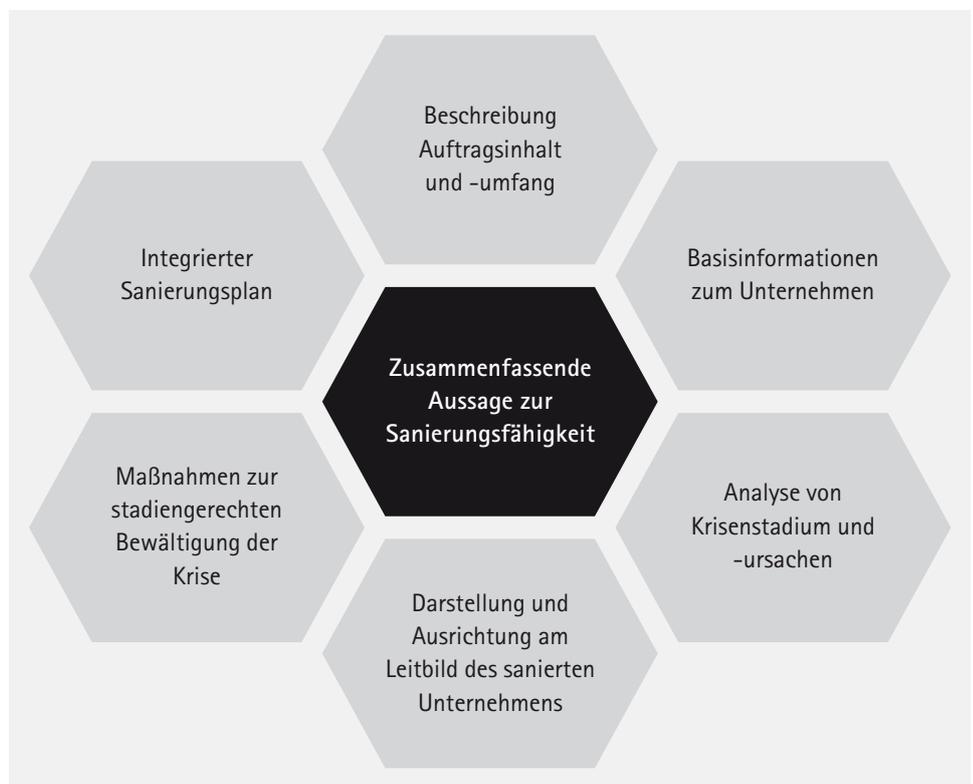


Abb. 2:
Kernbestandteile eines
Sanierungskonzepts

- die geplanten Sanierungsmaßnahmen sind jedenfalls in den Anfängen schon in die Tat umgesetzt, d. h. die Sanierungsaktivitäten wurden sachgerecht eingeleitet²³.

Legt man den Maßstab der BGH-Rechtsprechung zugrunde und vergleicht diese mit den Kernbestandteilen des IDW S6, ergeben sich Spielräume für eine Adaption. Möglichkeiten zur Reduzierung des Umfangs von Sanierungskonzepten ergeben sich vorwiegend im stark formal geprägten Teil zu den Basisinformationen. Hier erscheint nach Maßgabe der BGH-Rechtsprechung eine Fokussierung auf die zutreffende Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sinnvoll. Auf weitergehende Analysen, insbesondere zu den organisatorischen und rechtlichen Gegebenheiten, kann verzichtet werden, solange diese nicht der tatsächlichen Durchführbarkeit des Konzepts im Wege stehen. Unter der gleichen Voraussetzung verlangt die höchstrichterliche Rechtsprechung explizit keine Aussagen zu den Formalkriterien (§ 17 InsO, § 19 InsO, § 252 HGB).

Auf eine Darstellung der durch den IDW definierten Krisenstadien kann gänzlich verzichtet werden, womit auch die Verknüpfung der Maßnahmen mit den jeweiligen Krisenstadien entfällt. Im Vorder-

17 Vgl. Brömmekamp/Radner, Die Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten nach dem neuen IDW S6, InsVZ 4/2010 S. 158.

18 Vgl. BGH v. 9.7.1953 – IV ZR 242/52.

19 Vgl. BGH v. 4.12.1997 – IX ZR 47/97.

20 Vgl. BGH v. 21.11.2005 – II ZR 277/03.

21 Vgl. OLG Köln v. 24.9.2009 – 18 U 134/05.

22 Vgl. OLG Hamburg v. 25.6.2010 – 11 U 133/06.

23 Vgl. BGH v. 18.10.2010 – II ZR 151/09.

Spielräume bestehen bei den stark formal geprägten Bestandteilen des IDW S6.

Kernbestandteile IDW S6	Adaptation auf die Mindestanforderungen der BGH-Rechtsprechung
Basisinformationen zum Unternehmen	Fokussierung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage; ansonsten Verzicht auf die organisatorische und rechtliche Ausgangslage, soweit nicht für die wirtschaftliche Lage relevant; keine Aussagen zur Unternehmensfortführung notwendig (§ 17 InsO, § 19 InsO, § 252 HGB)
Analyse von Krisenstadium und -ursachen	Fokussierung auf die Krisenursachen; Verzicht auf Analyse und Darstellung der Krisenstadien
Darstellung und Ausrichtung am Leitbild des sanierten Unternehmens	Kein Leitbild erforderlich; Darstellung der Wettbewerbsvorteile und -strategie soweit für die objektive Eignung der Maßnahmen sinnvoll
Maßnahmen zur stadiengerechten Bewältigung der Krise	Fokussierung auf objektive Eignung der Maßnahmen und den Status der Umsetzung; insbesondere kein „Verheiraten“ der Maßnahmen mit den Krisenstadien erforderlich
Integrierter Sanierungsplan	Keine Alternativrechnungen zum „real case“ notwendig
Zusammenfassende Aussage zur Sanierungsfähigkeit	Ebenfalls eindeutige und unmissverständliche Aussage zur Sanierungsfähigkeit zwingend notwendig

Tab. 1:
BGH-Anforderungen
im Vergleich mit IDW-
Vorgaben

grund der Maßnahmenbeurteilung sollten die Eignung zur Krisenbewältigung und der konkrete Umsetzungsstand stehen.

Ebenso könnte auf die durch den IDW geforderte umfangreiche Darstellung der zukünftigen Unternehmensstrukturen verzichtet werden. Diese kann sich auf Bereiche fokussieren, die direkt mit den Krisenursachen und den geplanten Maßnahmen im Zusammenhang stehen²⁴. Auf eine zumindest grundlegende Darstellung der Unternehmensstrategie sollte in aller Regel nicht verzichtet werden. In der Praxis finden sich bei der überwiegenden Mehrzahl der Krisenunternehmen deutliche Hinweise auf eine (schleichende) Strategiekrisis; Liquiditäts-

oder Finanzierungsprobleme stellen häufig nur die Symptome dar. Ohne eine entsprechende Anpassung oder Neuausrichtung des Geschäftsmodells greifen Sanierungskonzepte regelmäßig zu kurz.

Keinesfalls kann auf eine integrierte Unternehmensplanung und Darstellung der zentralen Prämissen verzichtet werden, auch wenn dies nicht ausdrücklich durch die BGH-Rechtsprechung gefordert wird. Gleiches gilt für die Dokumentation des Fortführungswillens der Unternehmensorgane.

6. Fazit in Thesen

■ Bezüglich des Umfangs der Analysen lässt der IDW S6 gewisse Spielräume zu. Wird hingegen auf einzelne Kernbestandteile

des Sanierungskonzepts verzichtet, ist eine formale Sanierungsaussage nicht möglich.

- Der Einsatz von Teilkonzepten ist lediglich zur Erlangung eines Überbrückungskredits möglich.
- Der IDW S6 lässt ein modulares Vorgehen zu, das aber in der Praxis nur eine geringe Bedeutung besitzt.
- Etwaige „Light“-Sanierungskonzepte sind auf der Basis des IDW S6 somit nicht möglich.
- Die konsequente Ausrichtung an den Anforderungen der BGH-Rechtsprechung lässt gewisse Spielräume bei den stark formal geprägten Bestandteilen des IDW S6 zu.
- Dies ermöglicht eine stärkere Zukunftsorientierung von Sanierungskonzepten, ohne dass die notwendige Rechtssicherheit oder die Entscheidungsgrundlage der Adressaten eingeschränkt wird.

²⁴ Vgl. Püschel, Anwendung des IDW S 6 auf Sanierungskonzepts für kleine und mittelgroße Unternehmen, KSI 2013 S. 57.