



Cornelius Nickert*, Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Steuer- und Insolvenzrecht

*Auch CVA Certified Valuation Analyst (verliehen durch die IACVA Germany)

ESUG: Anforderungen an den Nachweis der Sanierungsmöglichkeiten beim Schutzschirmverfahren

Durch das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) wurde die Möglichkeit, Unternehmen in einem gesetzlich geordneten Verfahren zu sanieren, gestärkt.

Hierzu dient unter anderem das neue Schutzschirmverfahren. Beim Schutzschirmverfahren (<http://kanzlei-nickert.de/tax-and-law-blog/sanierung-und-insolvenz/item/800-schutzschirmverfahren-nach-esug.html>) handelt es sich um ein eigenständiges Sanierungsverfahren. Voraussetzung ist, dass lediglich eine drohende Zahlungsunfähigkeit oder eine Überschuldung vorliegt, der Schuldner also (noch) nicht zahlungsunfähig ist (<http://kanzlei-nickert.de/kanzleininickert/veroeffentlichungen/nickert-whitepaper.html>). Dem Schuldner wird die Chance gegeben, im Schutz eines besonderen Verfahrens in Eigenverwaltung einen Sanierungsplan zu erstellen, der anschließend durch einen Insolvenzplan umgesetzt werden soll. Der Schuldner kann bis zu 3 Monate Zeit bekommen, um unter einem Schutzschirm und unter der Kontrolle des Gerichts sowie eines vorläufigen Sachwalters unbehelligt solche Sanierungsmaßnahmen vorzubereiten, die Aussicht auf Erfolg haben.

Voraussetzung für dieses Schutzschirmverfahren ist neben dem Antrag auf Insolvenzeröffnung mit Eigenverwaltung ein weiterer Antrag des Schuldners auf Schutz zur Vorbereitung einer Sanierung. Der Schuldner muss mit dem Antrag darlegen, dass die angestrebte Sanierung nicht als offenkundig aussichtslos ist und dass noch keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt. Diesen Nachweis muss er durch eine Bescheinigung eines in Insolvenzsachen erfahrenen Steuerberaters, Wirtschaftsprüfers oder Rechtsanwalts oder einer

vergleichbar qualifizierten Person beibringen. Die Bescheinigung muss mit Gründen versehen sein. Der Gesetzgeber hat bewusst davon Abstand genommen, ein umfassendes Sanierungsgutachten nach IDW S 6 zu verlangen, weil hiermit erhebliche Kosten verbunden sind und damit insbesondere kleineren und mittleren Unternehmen der Zugang zum Schutzschirmverfahren erheblich erschwert worden wäre. Dies bedeutet für einen antragsstellenden Schuldner aber keinen „Freifahrtschein“. Im Hinblick darauf, dass das Insolvenzgericht das Verbot der Einzelzwangsvollstreckung auf Antrag des Schuldners anzuordnen hat, §§ 270 b Abs. 2 Satz 3 2 HS i. V. m. § 21 Abs. 2 Nr. 3 InsO, muss das Gericht gründlich überprüfen, ob die Voraussetzungen des § 270 b InsO gegeben sind. Andernfalls greift es zeitlich begrenzt ohne Grund in die Rechte der Gläubiger ein.

Person des Bescheinigungserstellers

Dass eine Bescheinigung nur dann den Anforderungen des § 270 b InsO genügt, wenn sie von einer in Insolvenzangelegenheiten erfahrenen Person ausgestellt ist, muss die Bescheinigung zwingend Ausführungen zur Person des Ausstellers der Bescheinigung enthalten. Voraussetzung ist, dass der Berater „Berufsträger“ ist, vgl. RegE ESUG S. 60. Unternehmensberater sind damit grundsätzlich ausgeschlossen.

Die Qualifikation kann z. B. durch einen Fachanwalts- oder Fachberatertitel bzw. die Akkreditierung bei der KfW im Rahmen der Turn-Around-Beratung dokumentiert werden.



Es empfiehlt sich, nicht nur zur Erfahrung in Insolvenzangelegenheiten, sondern auch zur beruflichen Ausbildung und zur Fortbildung in Insolvenzangelegenheiten Stellung zu nehmen.

Nachweis des Insolvenzgrunds

Der Schuldner muss den Nachweis erbringen, dass ein Insolvenzgrund vorliegt. Hierfür muss er darlegen, dass Überschuldung oder drohende Zahlungsunfähigkeit vorliegt, Zahlungsunfähigkeit aber noch nicht eingetreten ist. D. h. er muss zur Verneinung der Zahlungsunfähigkeit einen Finanzstatus und die Fortentwicklung dieses Status für die nächsten Wochen vorlegen.

Da nach der Rechtsprechung von Zahlungsunfähigkeit auszugehen ist, wenn ein Liquiditätssaldo von unter 90 % besteht, müssen die Kennzahlen in der Fortentwicklung enthalten sein oder zumindest ableitbar sein. Ferner muss dargelegt werden, dass mittelfristig Zahlungsunfähigkeit eintreten wird. D. h. die Planung ist so weit nach vorne fortzuentwickeln, bis dann die Zahlungsunfähigkeit eintritt. Damit eine solche Planung nachvollziehbar ist, müssen gewisse Anforderungen erfüllt werden ([http://kanzleininickert.de/kanzleininickert/veroeffentlichungen/nickert-whitepaper.html](http://kanzlenickert.de/kanzleininickert/veroeffentlichungen/nickert-whitepaper.html)).

Unseres Erachtens ist ein gesetzliches Verfahren, das den Gläubigerzugriff befristet vereitelt, nur statthaft, wenn die Voraussetzungen zur Überzeugung des Gerichts in nachprüfbarer Weise dargelegt werden. An diesen Anforderungen müssen sich auch die Begründungen messen lassen. Mithin muss die Planungsrechnung derart aufgestellt und dokumentiert sein, dass ein unabhängiger geschäftserfahrener Dritter die Planung aus sich heraus in angemessener Weise nachvollziehen kann. Dies ist nur bei Vorliegen einer integrierten Planung (Ertragsplanung, Bilanzplanung, Liquiditätsplanung) möglich.

Soweit der Schuldner den Antrag auf Überschuldung stützt, muss er darlegen, dass er keine positive Fortbestehensprognose hat. Zudem muss er einen Vermögensstatus mit Zerschlagungswerten vorlegen,

aus dem sich ergibt, dass das Vermögen die Schulden nicht mehr deckt. Letzteres ist aber entbehrlich, da mit der Annahme der drohenden Zahlungsunfähigkeit bereits ein Insolvenzgrund gegeben ist.

Nachweis, dass die Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos ist

Zunächst einmal muss definiert werden, wann von einer Sanierung gesprochen werden kann. Das Gesetz schweigt sich hier aus. Auch der Regierungsentwurf enthält keine Definition oder Beschreibung des Anwendungsbereichs.

Da die Sanierung des Unternehmens im Fokus steht, müsste sich die Auslegung an der Fiktion eines sanierten Unternehmens orientieren. Dies aber ist eine betriebswirtschaftliche Ausgangsfrage, so dass der Begriff betriebswirtschaftlich auszulegen ist.

Die Rechtsordnung kennt bereits mehrere Fälle, in denen auf die Sanierung abgestellt wird. Von daher sollen zunächst diese Bereiche untersucht werden.

Gem. § 39 Abs. 4 InsO wird der Nachrang eines Gesellschafterdarlehens vermieden, wenn die Anteile „zum Zweck ihrer Sanierung“ erworben wurden. Aber auch hier fehlen spezielle Anforderungen an den Zweck der Sanierung bzw. wann überhaupt von einer solchen Sanierung auszugehen ist.

Nach § 32a Abs. 3 S. 3 GmbHG a.F. war das Eigenkapitalersatzrecht ausgeschlossen, wenn Geschäftsanteile „zum Zweck der Überwindung der Krise“ erworben wurden.

Die Rechtsprechung ist davon ausgegangen, wenn das Unternehmen nach der pflichtgemäßen Einschätzung eines subjektiven Dritten im Augenblick des Anteilserwerbs objektiv sanierungsfähig und die für die Sanierung konkret in Angriff genommenen Maßnahmen objektiv geeignet waren, das Unternehmen in überschaubarer Zeit durchgreifend zu sanieren, BGH vom 21.11.2005, NJW 2006, 1283. Allerdings fehlen weitere Hinweise, wann von einer durchgreifenden Sanierung auszugehen ist.



Das OLG Köln ist in einer Entscheidung vom 24.9.2009 (GmbHR 2010, 251) ebenfalls zu den alten Eigenkapitalersatzvorschriften von einem ausreichenden Sanierungskonzept ausgegangen, wenn die Annahme des Investors, die Gesellschaft könne durch das Darlehen aus der Krise geführt werden, zum Zeitpunkt der Darlehensgewährung vertretbar war. In der Entscheidung stellt das OLG klar, dass die berufsständischen Vorschriften, z. B. IDW S 6 bzw. zuvor IDW FAR 1/1991 zu beachten wären.

In der Rechtsprechung zu § 826 BGB (Haftung der Banken für Gläubigerschädigende Darlehensgewährung) hat der BGH mit Urteil vom 22.6.1992 (NJW 1992, 3167, unter Hinweis u.a. auch auf BGHZ 96, 231) ausgeführt, dass eine Haftung dann besteht, wenn die Sanierung scheitert. Dies ist dann anzunehmen, wenn der Unternehmenszusammenbruch nur verzögert aber nicht dauerhaft abgewendet werden kann. Nach dieser Rechtsprechung ist also allein auf das Vermeiden von Insolvenzgründen abzustellen.

Nach § 8c Abs. 1a KStG war ein Beteiligungserwerb „zum Zwecke der Sanierung“ unschädlich für den Verlustvortrag. Voraussetzungen hierfür war u.a., dass Maßnahmen ergriffen werden, die bestehende Insolvenzgründe abwenden oder bestehende beseitigen, OFD Rheinland, Verfügung vom 30.3.2010 DStR 2010, 929. Dort ist weiter ausgeführt: *„Die Körperschaft trägt die objektive Beweislast für das Vorliegen der Sanierungsvoraussetzungen. Sie muss Unterlagen vorlegen, mit denen sowohl die Ursache für die eingetretene Krise in objektiv nachvollziehbarer Weise und die konkreten zur Bewältigung dieser Krise ergriffenen Maßnahmen belegt werden. Die Erstellung eines Sanierungsplans nach den standardisierten Vorgaben des IDW (IDS ES 6) indiziert eine derartige Sanierung, ist aber nicht in allen Fällen zwingend zu fordern. Es ist ggfs. ausreichend, wenn die Körperschaft die konkreten Maßnahmen darlegt, die die Sanierung herbeiführen sollen.“*

Sanierungsfähig ist nach dem IDW S 6 TZ 10 ein erwerbswirtschaftliches Unternehmen nur dann, „wenn zunächst die Annahme der Unternehmensfortführung i.S.d. § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB bejaht werden kann und somit keine rechtlichen oder tatsächlichen Gegebenheiten der Fortführung der Unternehmenstätigkeit entgegenstehen. Darüber hinaus sind durch geeignete Maßnahmen – in einem ggf. entsprechend verlängerten Prognosezeitraum – auch nachhaltig sowohl die Wettbewerbsfähigkeit als auch die Renditefähigkeit wieder zu erlangen (nachhaltige Fortführungsfähigkeit).“

Darüber hinaus verlangt das IDW (S 6 TZ 13), dass die Unternehmensleitung über den Willen, die Fähigkeiten und die Möglichkeiten verfügen muss, „das Unternehmen in einem überschaubaren Betrachtungszeitraum so weiterzuentwickeln, dass es zu einer Marktstellung gelangt, die ihm zum einen nachhaltig eine branchenübliche Rendite ermöglicht und es auch wieder attraktiv für Eigenkapitalgeber macht (Renditefähigkeit), und zum anderen durch permanente Wandlung und Anpassung langfristig den Bestand des Unternehmens sichert (Wandlungs- und Adaptionsfähigkeit).“

In dem Entwurf zur Neufassung des IDW S 6 vom 7.9.2011 überarbeitet das IDW die hohen Anforderungen: *„Sanierungsfähig ist ein erwerbswirtschaftliches Unternehmen nur dann, wenn zunächst die Annahme der Unternehmensfortführung i.S.d. § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB bejaht werden kann und somit keine rechtlichen oder tatsächlichen Gegebenheiten der Fortführung der Unternehmenstätigkeit entgegenstehen. Darüber hinaus sind durch geeignete Maßnahmen – in einem ggf. entsprechend verlängerten Prognosezeitraum – auch nachhaltig sowohl die Wettbewerbsfähigkeit als auch die Renditefähigkeit wiederzuerlangen (nachhaltige Fortführungsfähigkeit).“*(TZ 11)



*„In einer nächsten Stufe muss im Sanierungskonzept dargelegt werden, wie das zu sanierende Unternehmen diese Fortführungsfähigkeit nachhaltig erreichen kann. Dies setzt voraus, dass das Unternehmen auf seinem relevanten Markt über Wettbewerbsfähigkeit verfügt oder sich mit überwiegender Wahrscheinlichkeit diese Fähigkeit erarbeiten kann. Die Wettbewerbsfähigkeit gründet sich vor allem auch auf das Mitarbeiterpotenzial, also das Wissen, die Fähigkeiten, die Loyalität und die Motivation des Managements und der Belegschaft, die es ermöglichen, für die Kunden Werte durch marktfähige Produkte und Leistungen zu schaffen. Dazu muss die Unternehmensleitung über den Willen, die Fähigkeiten und die Möglichkeiten verfügen, das Unternehmen in einem überschaubaren Betrachtungszeitraum so weiterzuentwickeln, dass es zu einer Marktstellung gelangt, die ihm eine **nachhaltige und branchenübliche Rendite** bei einer **angemessenen Eigenkapitalausstattung** ermöglicht und es daher wieder **attraktiv für Kapitalgeber** macht (Renditefähigkeit). Auf dieser Stufe ist der Planungszeitraum entsprechend auszuweiten.“ (TZ 14)*

Meißner (Mindestanforderungen an Sanierungskonzepte – MaS, 2. Auflage 2012, Rz. 1149) sieht die Sanierungsfähigkeit dann als gegeben an, wenn das Unternehmen nachhaltige Gewinne erwirtschaftet, die ein Überleben des Unternehmens ohne fremde Hilfe sicherstellen. Hier stellt sich m. E. die Frage, was unter „ohne fremde Hilfe“ zu verstehen ist. Soll künftig auch eine Unabhängigkeit von finanzierenden Banken verlangt werden können oder soll die Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätsslage so bemessen sein, dass jederzeit zweifellos Kapitaldienstfähigkeit gegeben ist? In der Voraufgabe ging Windhöfel (Mindestanforderungen an Sanierungskonzepte – MaS, 1. Auflage 2008, Rz. 1034) noch davon aus, dass künftig aus der Geschäftstätigkeit die notwendigen Einnahmenüberschüsse zu erzielen sind, die benötigt werden, um die Alt- und die Neuverbindlichkeiten zu bedienen. Pfitzer, Groß und

Amen verlangen darüber hinaus eine angemessene Verzinsung des aufzubringenden Neukapitals, IDW Handbuch Band II 12. Aufl. 2002 F 53. Ebenso setzt Crone (in Crone/Werner, Hrsg. Modernes Sanierungsmanagement, 2. Aufl. 2010 S. 559) eine positive Fortbestehens- und Ertragsprognose voraus, vgl. auch Kirchof HK-InsO § 19 Rz. 9, 12 (4. Auflage 2006, so nicht mehr in der 6. Aufl. 2011). Wie hoch der Ertrag sein sollte, damit von einer Sanierungsfähigkeit ausgegangen werden kann, ist nicht angegeben.

Während die überwiegenden Stimmen also über die Erlangung der Kapitaldienstfähigkeit noch eine angemessene Rendite (Ertrag) verlangen, muss unseres Erachtens allein auf das nachhaltige Zahlungsgleichgewicht abgestellt werden, vgl. hierzu auch Warmers/Brinkmann in Berndt u.a. Sanierung von Firmenkunden 2011 Rz. 406 ff. Zwar habe ich an anderer Stelle für die Annahme einer positiven Fortbestehensprognose ebenfalls neben der Zahlungsfähigkeitsprognose auch eine positive Ertragsprognose gefordert, Nickert in Nickert/Lamberti Überschuldungs- und Zahlungsunfähigkeitsprüfung im Insolvenzrecht, 2. Aufl. 2011 Rz. 209. Es ist aber zu beachten, dass gerade Klein- und Kleinstunternehmen auch außerhalb einer Krise im rechtlichen Sinn regelmäßig keine betriebswirtschaftlichen Erträge erwirtschaften. Zieht man nämlich bei derartigen Unternehmen einen kalkulatorischen Unternehmerlohn ab, „bleibt nach unserer Erfahrung nichts mehr übrig“. Würde man also zur Annahme der Sanierungsfähigkeit eine angemessene Rendite für die Eigenkapitalgeber verlangen, dann würde eine große Anzahl der Klein- und Kleinstunternehmen aus dem Anwendungsbereich des § 270b InsO fallen. Gerade die Einbeziehung dieses Schuldnerkreises in den Anwendungsbereich des § 270b InsO war aber das im Regierungsentwurf erklärte Ziel. Zuletzt verbleibt es beim sodann überzeugenden Argument von Karsten Schmidt: Ein Unternehmen, welches niemals zahlungsunfähig wird, muss nicht vom Markt genommen werden, Karsten Schmidt, AG 1978, 334 ff; ZIP 1980, 223 ff.



Zwar wollte der Gesetzgeber die Anforderungen an die Bescheinigung gem. § 270b InsO aus Kostengründen „nicht zu hoch hängen“, um kleineren Unternehmen nicht den Zugang zum Schutzschirmverfahren zu verwehren. Andererseits bestehen für die Ermittlung von Insolvenzgründen auch für kleinere Unternehmen keine Erleichterungen. So führte der BGH zur Erstellung der Fortbestehensprognose aus, dass diese mindestens ein in sich schlüssiges Konzept voraussetzt, *„das von den erkannten und erkennbaren tatsächlichen Gegebenheiten ausgeht und nicht offensichtlich undurchführbar ist... Sowohl für die Frage der Erkennbarkeit der Ausgangslage als auch für die Prognose der Durchführbarkeit ist auf die Beurteilung eines unvoreingenommenen - nicht notwendigerweise unbeteiligten branchenkundigen Fachmanns abzustellen... Eine solche Prüfung muss die wirtschaftliche Lage des Schuldners im Rahmen seiner Wirtschaftsbranche analysieren und die Krisenursachen sowie die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage erfassen. Dies gilt... grundsätzlich auch für den Versuch der Sanierung eines kleineren Unternehmens“*, BGH vom 4.12.1997, ZIP 1998, 248. Wenn aber der BGH für die Insolvenzreifepfung derart hohe Voraussetzungen aufstellt und ein Insolvenzgrund unter Ausschluss der Zahlungsunfähigkeit bescheinigt werden muss, dann folgt daraus zwingend, dass die Dokumentationspflicht im Bereich der Insolvenzgründe unverändert hoch ist. Lediglich auf Ebene der Sanierungsmaßnahmen können Erleichterungen gelten.

Daher muss nach unserer Auffassung zumindest das Unternehmen beschrieben werden. Hierzu gehört seine Stellung im Markt und im Wettbewerb. Diese Beschreibung muss eine SWOT Analyse (<http://de.wikipedia.org/wiki/SWOT>) enthalten und Krisenursachen und Krisenstadium darlegen. Ferner ist zu skizzieren, welche Maßnahmen geplant sind, um diese Schwächen und Risiken zu beseitigen. Bei der Darstellung der Maßnahmen ist sinnvoller Weise die Maßnahme zu beschreiben, der Zeitrahmen der Umsetzung zu benennen, die Kosten der Maßnahme

mit der zeitlichen Einordnung des Anfalls darzustellen und die Auswirkung auf das Ergebnis in Betrag und Zeitpunkt abzubilden. Es bietet sich folgende Gliederung an:

- Maßnahme
- Beginn und Ende der Maßnahme
- Kosten der Maßnahme
- Wirkung der Maßnahme in €
- Wirkung der Maßnahme ab Datum
- Darstellung ob Einmalwirkung (z. B. Factoring) oder Dauerwirkung (dauerhafte Kostenreduzierung)

Will der Schuldner darlegen, dass die Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos ist, muss er auch etwas zur Wirkungsweise und zur Umsetzungswahrscheinlichkeit der Maßnahmen erläutern.

Ein Anhaltspunkt könnte die Förderung der KfW im Rahmen der Turn-Around-Beratung (TAB) geben, vgl.

[http://www.kfw.de/kfw/de/III/Download_Center/Foerd erprogramme/versteckter_Ordner_fuer_PDF/6000000094_M_TAB.pdf](http://www.kfw.de/kfw/de/III/Download_Center/Foerd%20erprogramme/versteckter_Ordner_fuer_PDF/6000000094_M_TAB.pdf). Diese setzt eine Schwachstellenanalyse mit positiver Fortführungsprognose und konkreten Maßnahmen voraus.

Die Schwachstellenanalyse darf zum Zeitpunkt der elektronischen Übermittlung durch den akkreditierten Berater nicht älter sein als 8 Wochen und muss von einem unabhängigen, fachlich kompetenten Berater erstellt worden sein. Sie muss konkrete Maßnahmen zur Wiederherstellung der Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit des Unternehmens beinhalten und eine positive Fortführungsprognose bescheinigen.

Ausgeschlossen von einer Förderung sind Unternehmen, die einen Insolvenzantrag gestellt haben oder bei denen die Verpflichtung zu einem solchen Schritt besteht.

Daher dürfte sich das Verfahren nach § 270b InsO und die TAB in den meisten Fällen ausschließen,



denn bei Gesellschaften, bei denen die Überschuldung Insolvenzgrund ist, besteht regelmäßig auch eine Insolvenzantragspflicht, § 15a InsO. Und in dem Fall, in dem eine natürliche Person oder Personenhandelsgesellschaft in die Krise gerät, wird bei Vorliegen von drohender Zahlungsunfähigkeit eine positive Fortbestehensprognose gerade nicht mehr anzunehmen sein, Kirchhof in HK-InsO, 6. Aufl. 2012 § 19 Rz. 12 m.w.N.

Haftung für eine fehlerhafte Bescheinigung

Fraglich wird auch sein, ob der Bescheinigungsaussteller den Gläubigern gegenüber haftet, wenn sich später herausstellt, dass die Sanierung doch offensichtlich aussichtslos war bzw. bereits Zahlungsunfähigkeit vorgelegen hat.

Zunächst stellt sich die Frage, ob § 270b Abs. 1 Satz 3 InsO ein Schutzgesetz i. S. d. § 823 Abs. 2 BGB ist. Für den Anwendungsbereich spricht, dass der Gesetzgeber gerade Anforderungen an den bescheinigenden Berater stellt. Er ist Berufsträger und zudem in Insolvenzsachen erfahren. § 270b InsO soll neben der Erleichterung der Sanierungschancen gerade auch die Gläubiger schützen, § 1 Satz 1 InsO.

Ferner könnte eine Haftung gem. § 280 BGB i. V. m. Schutzwirkung zugunsten Dritter (§ 328 BGB) in

Betracht kommen. Die hierzu erforderliche Leistungsnähe ist gegeben, da gerade von der Bescheinigung des Beraters die Eröffnung des Schutzschirmverfahrens abhängig ist. Das Einbeziehungsinteresse dürfte ebenfalls gegeben sein, denn andernfalls hätte der Gesetzgeber erstens keiner derartigen Voraussetzungen normiert und zweitens diese auch vom Schuldner selbst erklären lassen können. Zuletzt ist aufgrund der gesetzlichen Regelung auch davon auszugehen, dass der Berater erkennen kann, wer in den Schutzbereich einbezogen wird. Bescheinigt der Berater, dass keine Zahlungsunfähigkeit besteht, so hat er zuvor alle Gläubiger ermittelt und geprüft, ob die liquiden Mittel oder kurzfristig zu liquidierbaren Mittel ausreichen, um die fälligen Verbindlichkeiten zu bezahlen.

Die Haftung ist m. E. auf den Quotenschaden der Altgläubiger aufgrund der verspäteten Insolvenzeröffnung beschränkt, da der die Bescheinigung ausstellende Berater keinen Einfluss auf die Vertragsabschlüsse nach Ausstellung seiner Bescheinigung hat, es mithin für die Neugläubiger an der Erkennbarkeit fehlt.

Anlagen



Es bietet sich also folgender **Aufbau eines Berichts mit Bescheinigung** an:

- Person des Bescheinigungserstellers
 - Ausbildung, Fortbildung, theoretische Kenntnisse
 - Praktische Erfahrung
- Insolvenzgründe
 - Drohende Zahlungsunfähigkeit
 - Überschuldung
 - Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos
- SWOT Analyse
 - Geplante Maßnahmen
 - Bezeichnung der Maßnahmen
 - Wirkung der Maßnahmen
 - Umsetzungswahrscheinlichkeit der Maßnahmen
- Bescheinigung

Entsprechend des Standards IDW S 6 könnte die **Bescheinigung** wie folgt aussehen:

Wir waren beauftragt, eine Bescheinigung für das Vorliegen der Voraussetzungen für ein Schutzschirmverfahren gem. § 270 b InsO für die XY-Gesellschaft zu erstellen.

Im Rahmen unserer Erstellungstätigkeit haben wir die Existenz eines Insolvenzgrunds unter Ausschluss einer bestehenden Zahlungsunfähigkeit ermittelt. Die XY-Gesellschaft droht zahlungsunfähig zu werden / ist überschuldet i. S. d. InsO.

Ferner haben wir auf Basis unserer Analysen der Ist-Lage und der Krisenursachen in Abstimmung mit den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft ein Leitbild des sanierten Unternehmens skizziert und vor diesem Hintergrund geeignete Sanierungsmaßnahmen skizziert.

Die Verantwortung für das skizzierte Leitbild und die daraus abgeleiteten Annahmen sowie für die Umsetzung liegt bei den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft.

Aufgabe der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft war es, uns die für die Auftragsdurchführung erforderlichen Informationen vollständig und richtig zur Verfügung zu stellen. Auf die beigefügte Vollständigkeitsklärung wird verwiesen. Auftragsgemäß war es nicht unsere Aufgabe, die dem Sanierungskonzept zugrunde liegenden Daten nach Art und Umfang einer Jahresabschlussprüfung zu prüfen. Wir haben hinsichtlich der in das Sanierungskonzept eingeflossenen wesentlichen Daten lediglich Plausibilitätsbeurteilungen durchgeführt.

Nach unserer Auffassung ist eine Sanierung unter den im Konzept genannten Annahmen und Bedingungen nicht offensichtlich aussichtslos.

Das Sanierungskonzept enthält zukunftsorientierte Informationen, die inhärenten Unsicherheiten unterliegen. Die Erstellung von zukunftsorientierten Informationen verlangt zu einem großen Teil Schätzungen und die Berücksichtigung von Erfahrungswerten. Selbst wenn die der Planung zugrunde liegenden Prämissen zu einem großen Teil eintreten, können die tatsächlichen Ergebnisse von der Planung abweichen, da andere



vorhergesehene Ereignisse häufig nicht wie erwartet eintreten oder andere nicht erwartete Ereignisse die Ergebnisse beeinflussen können.

Das Sanierungskonzept umfasst verschiedene Sanierungsmaßnahmen, die rechtlich von der Mitwirkung Dritter abhängen und bei denen zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzepts eine rechtlich bindende Verpflichtung noch aussteht. Wir halten es für nicht offensichtlich aussichtslos, dass die Mitwirkung erfolgen wird.

Diese Bescheinigung wurde auf Grundlage des zwischen der Gesellschaft und uns geschlossenen Auftrags, dem unsere berufsüblichen Allgemeinen Auftragsbedingungen mit dem Stand vom XXX zugrunde liegen, erstellt und dient allein der Antragstellung gem. § 270 b InsO. Es darf ohne unsere vorherige schriftliche Zustimmung nicht an Dritte weitergegeben werden.

Wir sind in Insolvenzsachen erfahren und geben diese Bescheinigung nach bestem Wissen und Gewissen.

Ort, Datum

Unterschriften

**Über KANZLEI NICKERT , Offenburg:**

KANZLEI NICKERT ist eine Unternehmerkanzlei im besten Sinne: Sie bietet in den Bereichen Rechtsberatung, Steuerberatung und betriebswirtschaftliche Beratung all diejenigen Dienstleistungen an, die ein Unternehmen / Unternehmer klassischerweise benötigt. Zudem hat sie Kompetenzzentren für die Bereiche Bau, Sanierungsberatung sowie Personalwesen eingerichtet. Rechtsanwälte, Fachanwälte für Steuerrecht und Steuerberater arbeiten dabei Hand in Hand.

KANZLEI NICKERT ist seit März 2009 zertifiziert nach ISO 9001:2008 und für die Steuerberatung zusätzlich nach dem DStV-Qualitätssiegel, dem Qualitätsstandard des Deutschen Steuerberaterverbandes. 2009 und 2011 wurde die Kanzlei von FOCUS MONEY in die Liste der TOP-Steuerberater aufgenommen.*

Weitere Informationen finden Sie unter: www.kanzlei-nickert.de

Disclaimer:

Falls Sie über den Beitrag hinausgehende Fragen haben, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Allerdings weisen wir Sie darauf hin, dass wir diese individuelle Leistung nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz auch abrechnen.

Alle Angaben sind sorgfältig geprüft. Durch Gesetzgebung, Rechtsprechung und Verordnungen sowie Zeitablauf ergeben sich zwangsläufig Änderungen. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts keine Haftung übernehmen.

*) Die Einstufung durch FOCUS Money basiert auf einem fachlichen Multiple Choice Test und einer Abfrage von weichen Kriterien, wie z. B. durchschnittliche Fortbildungstage. Letztere werden von FOCUS Money nicht überprüft.