

# Vorsicht: Zombie-Unternehmen

Ware geliefert, Mineralölsteuer abgeführt, kein Geld bekommen. In der aktuellen Pandemie-Situation nimmt das wieder zu, denn die Covid-Gesetze schaffen einen Rahmen, in dem sich das bis Ende 2020 aufstaut. Ein kurzer Einblick in die Rechtslage.

Im Rahmen der Corona-Pandemie wurde das Gesetz zur Aussetzung der Insolvenzantragspflicht erlassen. Danach waren Unternehmen bis zum 30. September 2020 nicht verpflichtet, Insolvenz anzumelden, wenn sie zahlungsunfähig oder überschuldet waren. Da die Folgen des Lockdowns größer waren, als erhofft, wurde diese Verpflichtung weiter bis 31. Dezember 2020 ausgesetzt. Die Verlängerung gilt jedoch nur für überschuldete Unternehmen. Welche Folgen dies hat und was das zum Jahreswechsel für die Branche bedeutet, soll im Folgenden betrachtet werden. Dabei gilt auch hier das geflügelte Wort: „Prognosen sind schwierig, besonders wenn sie die Zukunft betreffen.“

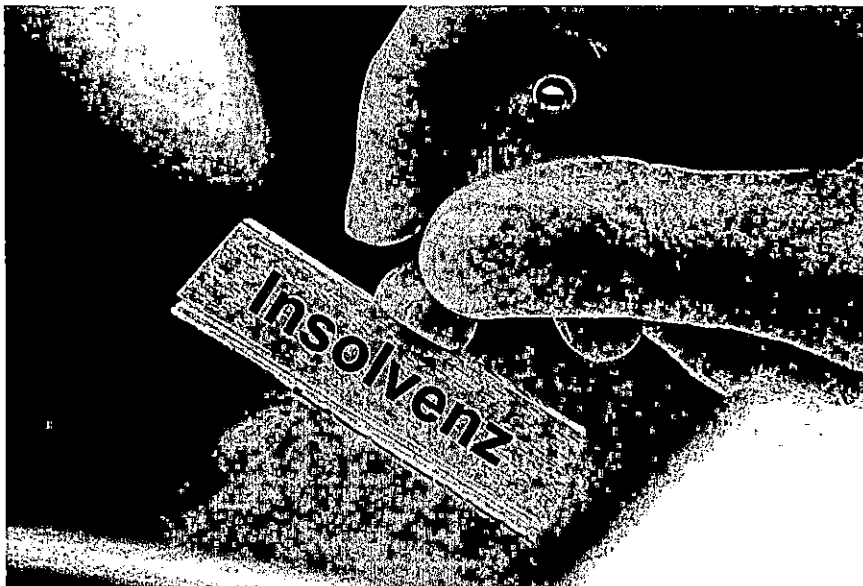
Im Juni-Heft des Brennstoffspiegels wurde darauf eingegangen, wie man überhaupt in den Genuss der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht kommt. Darauf sei verwiesen.

## Zahlungsunfähig oder überschuldet?

Was bedeutet der feinsinnige Unterschied zwischen Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung, die für die Verlängerung jetzt gilt?

Die Zahlungsunfähigkeit folgt aus einer Liquiditätsbetrachtung, offener Verbindlichkeiten und der binnen drei Wochen zu erwartenden Liquidität des Unternehmens. Kommt diese Liquiditätsvorschau zu dem Ergebnis, dass dann weniger als 90 Prozent der Verbindlichkeiten gezahlt werden können, so liegt Zahlungsunfähigkeit vor. Dann ist binnen drei Wochen Insolvenz anzumelden.

Es gibt parallel zu dieser Liquiditätsprognose noch das Merkmal der



Zahlungseinstellung. Die Zahlungsunfähigkeit wird widerlegbar vermutet, wenn der Schuldner seine Zahlungen (aus rechtlicher Sicht) eingestellt hat. Anzeichen hierfür sind beispielsweise mehrfach nicht eingehaltene Zahlungszusagen, zurückgegangene Lastschriften, Pfändungen oder Vollstreckungen. Alle Unternehmen, die in dieser Situation waren, mussten bis zum 30. September 2020 keine Insolvenz anmelden.

Durch den Lockdown verloren u. a. viele Busunternehmen oder Speditionen von heute auf morgen ihre Aufträge. Für Personal gab es die Kurzarbeit. Für die weiteren laufenden Kosten jedoch nicht. Wer nichts mehr einnimmt, kann schwerlich binnen drei Wochen 90 Prozent seiner Verbindlichkeiten zahlen. Deshalb wurde die Insolvenzantragspflicht ausgesetzt.

Allerdings haben sich die Verbindlichkeiten bis zum Ende des Lock-

downs weiter erhöht und die Rücknahme der Einschränkungen erfolgte nur schrittweise. Die Auslastung der Unternehmen stellt sich – wenn überhaupt – nur mit erheblicher Zeitverzögerung ein. Einem gewachsenen Verbindlichkeiten-Berg stehen also nur langsam steigende Einnahmen gegenüber. So berichtete ein Spediteur, dass er ab Mitte Oktober sein siebtes von insgesamt 21 Fahrzeugen wieder regelmäßig einsetzen könne. Das zeigt: Viele Unternehmen gerieten unverschuldet in die Zahlungsunfähigkeit und die Situation besteht fort.

Die Insolvenzgerichte wurden in den ersten Wochen des Oktobers nicht gerade geflutet. Viele Unternehmen wandeln aktuell noch am Markt herum, die nicht nur insolvenzreif, sondern jetzt auch insolvenzantragspflichtig sind.

Ein Busunternehmer, der 15.000 Euro einer Dieselrechnung schuldete, hatte aufgrund des Lockdowns keine

Einnahmen und konnte nur 100 Euro pro Monat abzahlen. In der Ausnahmesituation war das nachvollziehbar. Wenn derselbe Unternehmer auf die zarte Anfrage im Sommer, ob nach Lockerung der Beschränkung nicht etwas mehr monatlich drin sei, zurückgibt, dass dies jetzt so fortbestehe, ist er wohl ein Vertreter der Unternehmen, die Bundesbank-Präsident Jens Weidmann letzgens als „Zombieunternehmen“ bezeichnet hat.

Warum stellen diese Unternehmen keinen Insolvenzantrag? Die Hoffnung stirbt bekanntlich als letztes. Auch werden wahrscheinlich viele nur wahrgenommen haben, dass die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bis zum 31. Dezember 2020 verlängert wurde, jedoch nicht weitergelesen haben, dass dies nur für den Insolvenzgrund der Überschuldung gilt.

Eine Überschuldung tritt dann ein, wenn das bestehende Vermögen des Unternehmens die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt. Es sei denn, die Fortführung des Unternehmens ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich. Hierzu muss zunächst ein Überschuldungsstatus aufgenommen werden und es fehlt an einer plausiblen Fortbestehensprognose. Diese Prognose stellt jeder für sich und manch einer auch blauäugig. Also „wursteln“ die Unternehmen weiter.

Es ist nicht davon auszugehen, dass der Gesetzgeber 2021 die Aussetzung

der Insolvenzantragspflicht weiter verlängert. Der Kreditversicherer Euler Hermes ging im Juli 2020 in seinem „Insolvenz-Update“ davon aus, dass 2021 im Verhältnis zu 2019 die Unternehmensinsolvenzen um 12 Prozent steigen. Rechnerisch wären dies etwa 2.250 Fälle mehr. Nicht berücksichtigt sind dabei die zweite Welle der Pandemie und wieder steigende Restriktionen, auch wenn man aktuell einen weiteren Lockdown noch ausschließen möchte.

### Tipps für den Handel

Was gilt es also zu tun? Der V-förmige Verlauf der Krise findet nur auf Charts von Minister Altmaier statt. Das ist deutlich zu erkennen.

„Zombieunternehmen“ werden nicht überleben. Noch Geld von diesen zu bekommen, wäre gut, aber zu viel Druck, weitere Sicherheiten etc. würden der Insolvenzanfechtung anheimfallen.

Schwierige Branchen wie Speditionen, Unternehmen des Reise- und Gastgewerbes und alle, die im weitesten Sinne mit touristischen Angeboten verbunden sind, sollten im Forderungsvolumen zurückgefahren werden. Lieber öfter fahren, aber nur kleinere Forderungen entstehen lassen. Der Handel muss sich in diesem Bereich „schlank“ machen und für die Zukunft absichern.

Laufende Geschäftsbeziehungen kann man zum Jahreswechsel auslau-

fen lassen. Anfang 2021 stellt man sie auf neue Füße. Ein Vertrag, der dann 2021 neu verhandelt mit neuen Bedingungen an den Start geht, ist für die Zukunft besser.

Es wird nicht mehr so, wie es war. Der Aufschwung verläuft langsamer, als der Abschwung kam. Er wird durch die zweite Welle der Pandemie gebremst oder sogar umgedreht. In vielen Bereichen wird das Niveau vor der Pandemie nicht mehr erreicht werden. Unter diesen Prämissen sollte mit den Kunden verhandelt und die Geschäftsbeziehung neu eingestellt werden. Denn die Pandemie könnte auch länger dauern, als erhofft. ◀

Rechtsanwalt Marcus Schäfer

### Der Autor

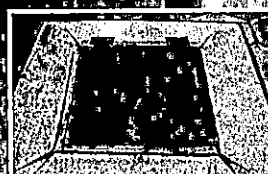
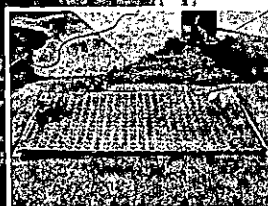


Rechtsanwalt Marcus Schäfer (Rechtsanwaltskanzlei Schäfer·Valerio, Mannheim) ist seit Jahren auf Rechtsthemen des Mine-

ralölhandels spezialisiert. Dabei spielt gerade das Insolvenzrecht eine große Rolle. Für Rückfragen können sich interessierte Leser direkt an den Autor wenden: [kanzlei@schaefer-valerio.de](mailto:kanzlei@schaefer-valerio.de).

## SANIERUNG NOTWENDIG?

- Einbau von Schachtabdeckungen
- Montage von Sanierungsabdeckungen
- Befüllschachtsanierungen
- Wartung und Sanierung von Ölabscheidern
- Fugensanierung
- Individuelle Beratung



**LÜBBERING**  
Umwelttechnik GmbH

