

STREITBÖRGER.

www.streitboerger.de



Der Mandant in der Krise – Vermeidbare
Fehler im Vorfeld der Insolvenz

STREITBÖRGER.



- A** Einführung und aktuelle Lage
- B** Insolvenzgründe im Überblick
- C** Krisenfrüherkennung – § 1 StaRUG & IDW S 16
- D** Pflichten des Steuerberaters – § 102 StaRUG & § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB
- E** Typische Fehler im Vorfeld der Insolvenz
- F** Handlungsempfehlungen & Haftungsminimierung



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.

Aktuelle Lage: Insolvenz Zahlen

Jahr	Insolvenzen	Veränderung
2022	ca. 14.590	Leichter Anstieg
2023	ca. 17.814	+ 22 %
2024	ca. 21.812	Niveau wie 2016
2025	ca. 24.064	+ 11 %

Quellen: Statistisches Bundesamt



**Steigende Relevanz krisenspezifischer
Pflichten für Steuerberater**



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.

Spannungsfeld des Steuerberaters

Wer bin ich ?

- Kein Insolvenzberater 
- Keine Rechtsberatung (§ 5 RDG) 
- Aber: Hinweis- und Warnpflichten (§ 102 StaRUG, § 241 Abs. 2 BGB) 
- Implizite Fortführungsprognose bei Jahresabschlusserstellung 

BGH, Urt. v. 26.01.2017 – IX ZR 285/14 (NZI 2017, 312)



Insolvenzgründe: Überblick

3 Insolvenzgründe der InsO

Insolvenzgrund	Norm	Rechtsfolge
Zahlungsunfähigkeit	§ 17 InsO	Antragspflicht (3 Wochen)
Überschuldung	§ 19 InsO	Antragspflicht (6 Wochen)
Drohende Zahlungsunfähigkeit	§ 18 InsO	Antragsrecht (keine Pflicht)



Zahlungsunfähigkeit (§ 17 InsO)

Definition

Kann fällige
Verbindlichkeiten
nicht bezahlen

Feststellung (BGH-Rechtsprechung)

- Liquiditätsbilanz: Fällige Verbindlichkeiten vs. liquide Mittel
- Liquiditätslücke $\geq 10\%$ → Zahlungsunfähigkeit (widerlegbare Vermutung)
- Lücke $< 10\%$ und Schließung innerhalb von 3 Wochen → Zahlungsstockung
- Beurteilung allein anhand objektiver Umstände

Merke: Zahlungseinstellung = Vermutung der Zahlungsunfähigkeit





Beweisanzeichen des BGH für eine Zahlungsunfähigkeit

Alternative Feststellung der Zahlungsunfähigkeit

- Nichtzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen
- Erklärung „Wir können nicht zahlen“
- Ignorieren von Rechnungen und Mahnungen
- Gescheiterte Vollstreckungsversuche
- Nichtzahlung von Löhnen/Betriebskosten
- Insolvenzanträge von Gläubigern



Überschuldung (§ 19 InsO)

Definition

Wenn Vermögen
die bestehenden
Verbindlichkeiten
nicht mehr deckt,
es sein denn,
die Fortführung ist in
den nächsten 12
Monaten
überwiegend
wahrscheinlich

Zweistufiger modifizierter Überschuldungsbegriff

Rechnerische Überschuldung (Überschuldungsstatus)

- ➔ Schuldendeckungsprüfung nach Liquidationswerten außerhalb des IV
- ➔ Gesellschafterdarlehen mit qualifiziertem Nachrang nicht berücksichtigen

Positive Fortbestehensprognose (Liquiditätsprognose)

- ➔ Prognose, ob unter Einbezug der Einnahmen die Liquidität die täglichen Ausgaben deckt
- ➔ Finanzplanung soll mit überwiegender Wahrscheinlichkeit Prognose stützen, dass zu keinem Zeitpunkt Zahlungsunfähigkeit eintritt
- ➔ Prognosezeitraum 12 Monate

Fortführung setzt Fortführungswillen voraus



Drohende Zahlungsunfähigkeit (§ 18 InsO)

Definition

Kann voraussichtlich
nicht
die Verbindlichkeiten
im Zeitpunkt der
Fälligkeit erfüllen.
Prognosezeitraum 24
Monate

Feststellung

- Liquiditätsplan: Fällige Verbindlichkeiten vs. liquide Mittel
- „Voraussichtlich“= Eintritt der ZU muss überwiegend wahrscheinlich sein, d.h. wahrscheinlicher als deren Vermeidung, Keine Liquiditätslücke $\geq 10\%$
- Prognosezeitraum von 24 Monaten

Merke: Drohende Zahlungsunfähigkeit ist nur Eröffnungsgrund, wenn das Unternehmen selbst den Insolvenzantrag stellt





Antragspflicht (§ 15a InsO)

Wer?

Jeder Geschäftsführer – einzeln und selbständig, unabhängig von Geschäftsverteilung oder Vertretungsbefugnis

Wann?

Zahlungsunfähigkeit ➡ max. 3 Wochen nach Eintritt ZU
Überschuldung ➡ max. 6 Wochen nach Eintritt ÜS



Folgen bei Verstoß:

- persönliche Haftung (§ 823 Abs. 2 BGB i.V.m. § 15a InsO)
- strafrechtliche Konsequenzen (§ 15a Abs. 4, 5 InsO)
- steuerliche Haftung (§ 69 AO)



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.

Krisenfrüherkennung - § 1 StaRUG

Begriff der Krise

„Krise kann ein produktiver Zustand sein;
man muss ihr nur den Beigeschmack der
Katastrophe nehmen.“

(Max Frisch)



Typischer Krisenverlauf

Von der Strategie- zur Liquiditätskrise

Stadium	Anzeichen	Handlungsoptionen
Strategiekrise	schwach	zahlreich
Erfolgskrise	auffällig	eingeschränkt
Liquiditätskrise	eindeutig	nur noch gering
Insolvenz	deutlich	Antrag oder Beseitigung (3 bzw. 6 Wochen)



Praxisproblem: Geschäftsleitung erkennt Krise oft erst in der Liquiditätskrise!



§ 1 StaRUG: Pflicht zur Krisenfrüherkennung und zum Krisenmanagement

Adressat: Geschäftsleiter haftungsbeschränkter Rechtsträger

Pflichten:

1. Fortlaufende Beobachtung der Unternehmensentwicklung, die Fortbestand des Unternehmens gefährden können

➡ Solvenzüberwachungspflicht
2. Bei risikorelevanten Entwicklungen: Geeignete Gegenmaßnahmen ergreifen

➡ Solvenzsicherungspflicht
3. Unverzögliche Berichterstattung an Überwachungsorgane (Gesellschafter/Aufsichtsrat)



§ 1 StaRUG: Pflicht zur Krisenfrüherkennung und zum Krisenmanagement

Wichtig für den Steuerberater:

§ 1 StaRUG trifft den Mandanten, nicht den Steuerberater

aber: Steuerberater sollte den Mandanten auf diese Pflicht hinweisen



§ IDW S 16: Konkretisierung des § 1 StaRUG

Fünf Schritte zur Krisenfrüherkennung und zum Krisenmanagement:

1. Risikoidentifikation – Ganzheitliche Erfassung inkl. Wechselwirkungen
2. Risikobewertung – Quantitativ, nach Eintrittswahrscheinlichkeit & Auswirkung
3. Risikosteuerung – Gegenmaßnahmen (z. B. Einzellimite im Debitorenmanagement, Streuung von Risiken)
4. Risikokommunikation – Meldung an zuständige Organe
5. Risikoüberwachung – Soll-Ist-Vergleiche, kontinuierliche Verbesserung, Überprüfung der Wirksamkeit von Früherkennungsprozessen



Fortbestandsgefährdende Entwicklungen

Drei Kategorien:

Kategorie	Beispiele
Finanziell	Kurzfristige Darlehen für langfristiges Vermögen, Rating-Verluste, Covenant-Verstöße
Operativ	Verlust wichtiger Märkte/Kunden, Cyber-Angriffe auf IT
Regulatorisch	Gesetzesänderungen, behördliche Eingriffe



**Können in allen vorinsolvenzlichen Krisenstadien auftreten
– auch deutlich VOR der Liquiditätskrise!**



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.

Warnsignale in der Praxis

Frühindikatoren für den Steuerberater

Operativ:

- Wiederholte Überziehung von Kreditlinien
- Rücklastschriften bei Lieferanten/Versicherungen
- Mahnungen und Vollstreckungsmaßnahmen
- Aussetzung von Skontomöglichkeiten



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.

Warnsignale in der Praxis

Frühindikatoren für den Steuerberater

Verbindlichkeiten:

Rückstände bei Sozialversicherung, Lohnsteuer, Umsatzsteuer

Nicht bezahlte Löhne und Gehälter

Offene Mieten

Kündigung/Einfrierung von Kreditlinien



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.

Warnsignale in der Praxis

Frühindikatoren für den Steuerberater

Lieferanten/Kunden:

Lieferanten verlangen Vorkasse

Kündigung wichtiger Lieferanten

ungewöhnlich hohe Forderungsausfälle



§ 102 StaRUG: Hinweispflicht des Steuerberaters als Teil des Frühwarnsystems

Tatbestand

Steuerberater haben bei der Erstellung eines Jahresabschlusses auf das Vorliegen eines möglichen Insolvenzgrundes und Pflichten hinzuweisen, wenn:

1. Anhaltspunkte dafür offenkundig sind und
2. Annahme, dass dem Mandanten Insolvenzreife nicht bewusst ist

Rechtsfolge

Hinweis auf möglichen Insolvenzgrund (§§ 17–19 InsO)

Hinweis auf Pflichten der Geschäftsleiter (§ 15a InsO)



Hinweispflicht auch OHNE Jahresabschluss!

Kernaussage:

§ 102 StaRUG ist nur Konkretisierung einer Rücksichtnahmepflicht von § 241 Abs. 2 BGB

keine abschließende Regelung!

- Schutzpflicht: Steuerberater hat Mandant vor Schaden zu bewahren (Nebenpflicht)
- soweit nicht Hauptpflicht des Mandats, hat Steuerberater nicht von sich aus die Insolvenzreife zu prüfen
- aber: seit 2017 Warn- und Hinweispflicht auf mögl. Insolvenzreife



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.

Hinweispflicht auch OHNE Jahresabschluss!

Konsequenz:

Hinweispflicht besteht auch im Dauermandat ohne Jahresabschlusserstellung

BGH: Hinweispflicht „auch außerhalb des beschränkten Mandatsgegenstandes“



zeitlich und inhaltlich von der Jahresabschlusserstellung zu entkoppeln



Offenkundige Anhaltspunkte

Maßstab: Es kommt nicht darauf an, ob Steuerberater den Insolvenzgrund tatsächlich erkannt hat!

Es kommt darauf an, ob er ihn aufgrund der ihm bekannten Unterlagen ***hätte erkennen müssen!***

BGH:

- wiederholt nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbeträge in aufeinanderfolgenden Jahren
- Erwirtschaften erheblicher Verluste
- geringe Eigenkapitalausstattung
- Liquiditätsschwierigkeiten



Anhaltspunkte aus der laufenden Buchhaltung

Indizien aus der Buchführung:

- Mahn- und Vollstreckungskosten
- rückständige Löhne und Gehälter
- verspätete Abführung von SV-Beiträgen
- Säumniszuschläge für Steuerschulden
- häufige Rücklastschriften
- Anstieg der Verbindlichkeiten aus L&L
- drastisch sinkende Liquidität
- stetige Verluste in der BWA
- Kündigung / Reduzierung der Kontokorrentlinie



Anhaltspunkte aus der laufenden Buchhaltung

Indizien aus der Korrespondenz:

- Mahnschriftverkehr & Vollstreckungsandrohung
- Vom Mandanten gewünschte Stundungsanträge
- Ratenzahlungsvereinbarungen, die nicht eingehalten werden
- Androhung der Haftungsinanspruchnahme
- Androhung der Gewerbeuntersagung
- Austausch von Leistung und Gegenleistung außerhalb üblicher Zeitrahmen



Formale Anforderungen an den Hinweis

So NICHT:

„Wir weisen darauf hin, dass Sie Ihre Insolvenzantragspflicht beachten sollten.“

So JA:

Konkreter Hinweis, warum ein möglicher Insolvenzgrund vorliegt

Darlegung der dazu führenden Umstände

Ausdrückliche Warnung über Folgen bei Nichteinhaltung der Pflichten

Aufforderung, unverzüglich die Prüfung der Insolvenzreife durch spezialisierten Berater zu veranlassen



Going-Concern-Prämisse, § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB

Hauptleistungspflicht bei jeder Jahresabschlusserstellung:

Der Steuerberater muss Ausschau halten nach Anhaltspunkten, die ernsthafte Zweifel an der Fortführung der Unternehmenstätigkeit begründen.

Anknüpfung Haftung → Mangel wegen falscher Wertansätze im Jahresabschluss



Going-Concern-Prämisse, § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB

Besonderheiten:

Grds. wird Fortführung unterstellt, wenn keine anderweitigen Hinweise (Unterlagen o. bekannten Umstände)

Fortführungsprognose i.d.R. 12 Monate bis zum nächsten Bilanzstichtag

Ausgeschlossen bei Antragspflicht bzw. wenn diese im Prognosezeitraum zu erwarten ist

Grds. vom Mandanten zu erstellen, aber Plausibilitätsbeurteilung → Befragungen + analytische Beurteilung, ggfls. Risikoerkundigung,



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.

Die Sonnenscheinformel



Kurzprüfung für den Going-Concern:

1. In der Vergangenheit nachhaltige Gewinne erzielt?
2. Leichter Zugriff auf finanzielle Mittel?
3. Keine drohende bilanzielle Überschuldung?

Alle drei (+) = Going Concern (+)

Mindestens eine negative Antwort implizite Fortführungsprognose
→ Weitergehende Maßnahmen erforderlich!



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.

Hinweise gegen Going-Concern

1. Bilanzielle Überschuldung
2. Niedriges Eigenkapital
3. Hohe Verluste im operativen Geschäft
4. Hohe Zins- und Tilgungslast ohne realistische Aussicht auf Darlehnsreduzierung
5. Verluste aus Vorjahren
6. Verschlechterung nicht mehr branchenüblich



Weitergehende Maßnahmen bei negativer Fortführungsprognose

Achtung: Bloße Aussagen ohne sachlichen Gehalt (z. B. „Wir erwägen Kapitalerhöhungen“) reichen nicht zur Zweifelausräumung!

Sind Ad-hoc Maßnahmen möglich, um Zweifel auszuräumen? Dann Fortführungsprognose (+)

z.B.:

- Veräußerung von Vermögenswerten
- Kapitalerhöhung
- Kreditaufnahme
- Umschuldung
- Kostenaufschub
- qualifizierte Rangrücktrittsvereinbarungen
- harte Patronatserklärungen
- Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen
- nachweisbar positive Entwicklung der Auftragslage



Typische Fehler des Mandanten im Vorfeld der Insolvenz

Fehler	Konsequenz
1. Kein Krisenfrüherkennungssystem	Verstoß gegen § 1 StaRUG; späte Erkennung
2. Reine Verlustfinanzierung ohne Konzept	Verbrennung der letzten Mittel
3. Keine Kostenanpassung bei Umsatzrückgang	Weg in die Liquiditätskrise
4. Keine Liquiditätsplanung	Liquiditätsengpässe unerkannt
5. Falsche Zahlungspriorisierung (SV-Beiträge!)	Strafbarkeit § 266a StGB
6. Verschleppung der Antragstellung	§ 15a InsO – Haftung & Strafe



Typische Fehler des Steuerberaters im Vorfeld der Insolvenz des Mandanten

Fehler	Konsequenz
1. Unterlassener / verspäteter Hinweis	Haftung § 280 BGB; § 102 StaRUG
2. Fehlerhafte implizite Fortführungsprognose	mangelhafter Jahresabschluss
3. Going-Concern trotz gegenläufiger Tatsachen	Haftung gegenüber Mandanten und Dritten
4. Keine klare Mandatsabgrenzung	umfassendere Pflichten unterstellt
5. Fortführung des Mandats in aussichtsloser Lage	Empfehlung: Niederlegung
6. Abstrakte, statt konkrete Hinweise	unzureichend nach BGH



Handlungsempfehlungen an den Mandanten

Sofortmaßnahmen:

1. Rollierende-Liquiditätsplanung etablieren – wöchentlich aktualisieren
2. Frühwarnsystem einrichten – Schwellenwerte definieren (z. B. Kontostand, Verbindlichkeiten > 14 Tage)
3. Dokumentation sicherstellen – Alle Krisenfrüherkennungs- und Bewältigungsmaßnahmen schriftlich protokollieren
4. Proaktive Bankenkommunikation – frühzeitig Gespräch suchen
5. Priorisierung bei Zahlungsengpässen – Sozialversicherungsbeiträge (AN-Anteil) vorrangig!
6. Sofortmaßnahmen bei Warnsignalen – unverzüglich Sanierungsberater / Insolvenzrechtler einschalten



Haftungsminimierung: die 3 Säulen

Säule 1

Dokumentation

Wichtigstes Instrument!

Jeden Hinweis, jede
Empfehlung, jede
Mandantenreaktion
schriftlich festhalten

Säule 2

Vertragliche Gestaltung

Haftungsbegrenzung
(§ 67a StBerG);

Ausschluss Schutzwirkung
für Dritte (NäheVH
Geschäftsleiter)

Säule 3

Verweisung

Bei fachlichen Grenzen

spezialisierte
Rechtsanwalt /
Sanierungsberater



Dokumentations-Checkliste

Was dokumentieren?

- Hinweis über Zweifel am Going-Concern
- ggf. zweifelausräumende Tatsachen (Kapitalmaßnahmen, Patronatserklärung etc.)
- Aufforderung an Geschäftsleitung zur Erstellung einer expliziten Fortführungsprognose
- konkreter Hinweis auf Notwendigkeit einer Insolvenzreifeprüfung
- Warnung über Konsequenzen verspäteter Antragstellung
- Empfehlung, spezialisierten Rechtsanwalt einzuschalten
- Reaktion / Antwort des Mandanten



Die 7 Leitlinien (Zusammenfassung)

1. Kennen Sie die Krisenstadien – die Liquiditätskrise ist regelmäßig zu spät.
2. Achten Sie auf offenkundige Anhaltspunkte – auch jenseits des Jahresabschlusses.
3. Erteilen Sie konkrete, dokumentierte Hinweise – keine Floskeln.
4. Unterstellen Sie mangelndes Bewusstsein des Mandanten.
5. Führen Sie die Sonnenscheinformel gewissenhaft durch.
6. Verweisen Sie rechtzeitig an Spezialisten.



Fazit

Frühzeitiges Handeln erweitert die Handlungsspielräume und kann persönliche Haftungsrisiken erheblich reduzieren.

Merke

- Erkennen ist keine Schande – schweigen schon.
- Der Hinweis schützt Sie als Berater.
- Prävention beginnt in der Strategiekrise.



Der Mandant in der Krise

STREITBÖRGER.



Dr. Birte Meister LL.M.

Rechtsanwältin

Fachanwältin für Insolvenz- und Sanierungsrecht

Master en Droit, Université de Lorraine

Tel. +49 (0) 521 / 91414-23

b.meister@streitboerger.de

STREITBÖRGER.