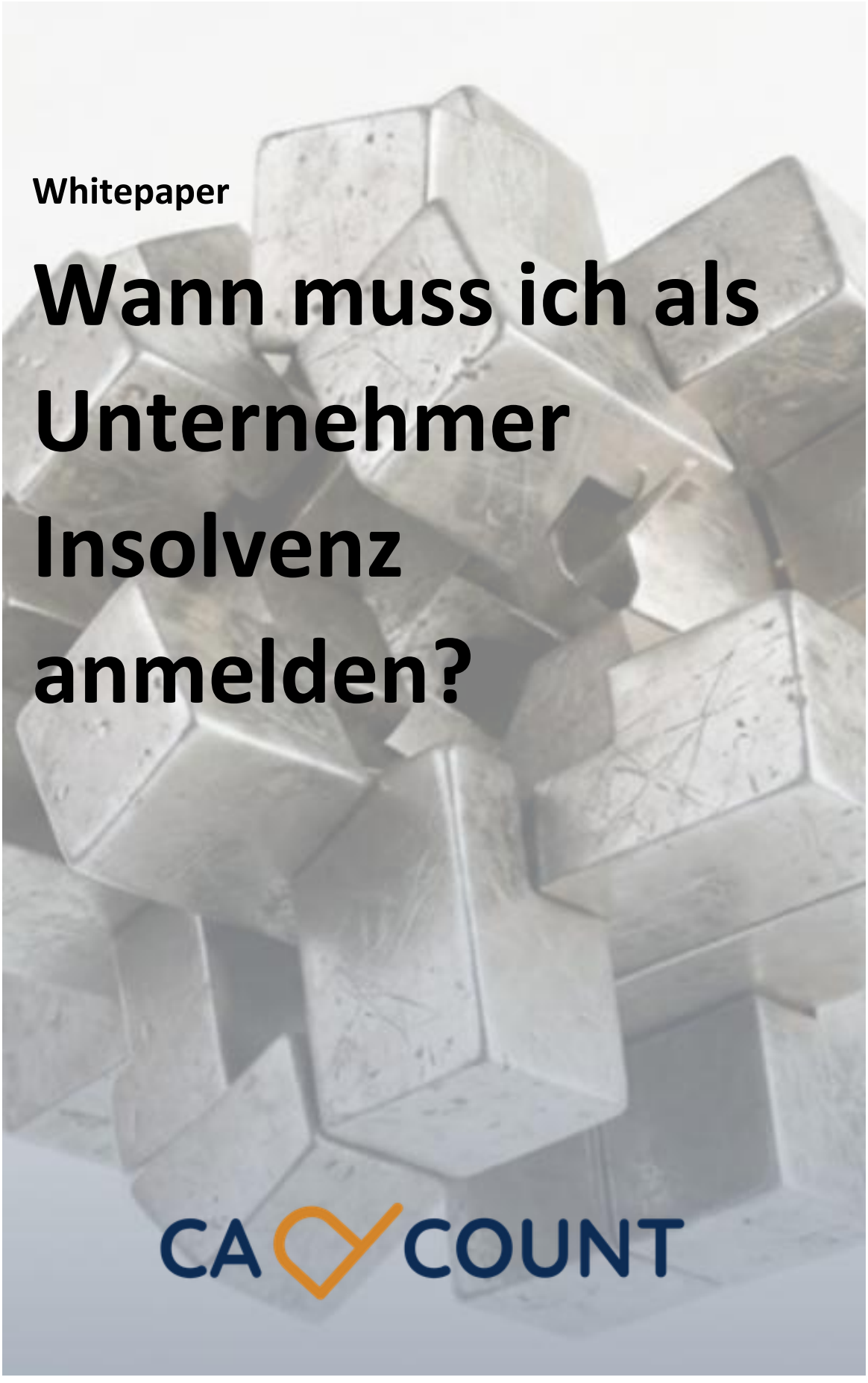


Whitepaper

Wann muss ich als Unternehmer Insolvenz anmelden?

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

Wann muss ich als Unternehmer Insolvenz anmelden?

Eine Frage, die viele Geschäftsführer und Unternehmer beschäftigt, deren Unternehmen sich in einer Krisensituation befindet. Das vorliegende White Paper soll einen grundlegenden Überblick über die Insolvenzantragsgründe geben. Es kann keine juristische Beratung und auch keine konkrete Prüfung auf eine Insolvenzantragspflicht im Einzelfall ersetzen.

Die Insolvenzordnung sieht drei Insolvenzeröffnungsgründe vor, die in den §§ 17-19 InsO geregelt sind.

	§17 Zahlungsunfähigkeit	§19 Überschuldung	§18 drohende Zahlungsunfähigkeit
	Fällige Zahlungspflichten können nicht umfänglich erfüllt werden Keine Zahlungsstockung	Negative Fortbestehensprognose Negatives Reinvermögen zu Liquidationswerten	Keine akute Zahlungsunfähigkeit Im Prognosehorizont können künftige Zahlungspflichten nicht erfüllt werden (Prognosezeitraum: laufendes und folgendes Geschäftsjahr)
Juristische Personen und Gesellschaften (ohne solche mit einer nat. Person als Pers. Haft. Gesellschafter)	**Antragspflicht**	**Antragspflicht**	**Antragsrecht**
Natürliche Personen und sonstige Gesellschaften	**Antragsrecht**	**Kein Eröffnungsgrund, aber Antragsrecht bei negativer Fortbestehensprognose**	**Antragsrecht**

Zahlungsunfähigkeit (§ 17 InsO)

Größte Praxisrelevanz hat die in § 17 InsO geregelte Zahlungsunfähigkeit. Es handelt sich dabei eine stichtagsbezogene Betrachtung. Die allgemeine Norm sieht vor, dass ein Schuldner dann zahlungsunfähig ist, wenn er zum Beurteilungsstichtag nicht genügend liquide Mittel zur Verfügung hat, um seine Zahlungsverpflichtungen fristgerecht zu erfüllen. Liegt zum Beurteilungsstichtag keine Lücke vor, ist der Schuldner nicht zahlungsunfähig.

Aus der täglichen Praxis weiß nun jeder Unternehmer, dass die Ausstattung mit liquiden Mitteln und die Fälligkeit von Verbindlichkeiten im Zeitablauf erheblich schwanken können. Damit gewinnt die Wahl des Stichtags ungewollt eine hohe Bedeutung. Nimmt man als Stichtag einen Fälligkeitstermin, zu dem eine erhebliche Neufälligkeit entsteht, so fällt die Prüfung oft gänzlich anders aus als an abweichenden Stichtagen, z.B.:

- 10. des Monats: Umsatzsteuer, Lohnsteuer
- drittletzter Bankarbeitstag des Monats: Sozialabgaben
- Fälligkeitstermin der Löhne

Die o.g. Beispiele zeigen, dass die Fokussierung auf nur einen Stichtag daher irreführend sein kann. Der II. Senat des BGH hat daher am 22.06.2022 die Darlegung der Zahlungsunfähigkeit durch eine Vier-Stichtage-Betrachtung als zulässig erachtet.

An den relevanten Stichtagen ist jeweils zu prüfen, ob die zum jeweiligen Stichtag fälligen Verbindlichkeiten zu mindestens 90% durch liquide Mittel gedeckt sind. Ergibt sich an diesen vier Stichtagen eine liquiditätsseitige Unterdeckung (d.h. weniger als 90% Deckungsgrad), so muss im Weiteren geprüft werden, ob diese Lücke vorübergehend oder von Dauer ist. Der BGH hat hierfür

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

in früherer Rechtsprechung eine Frist von drei Wochen definiert, innerhalb derer die Lücke geschlossen werden muss. Ist die Lücke auch nach drei Wochen nicht geschlossen, so ist im Grundsatz von einer Zahlungsunfähigkeit auszugehen. Gelingt die Schließung der Lücke, so handelt es sich lediglich um eine Zahlungsstockung und eine weitere Planung über die nächsten drei bis längstens sechs Monate ist notwendig. Kann auch hier die Lücke geschlossen werden, so liegt keine Zahlungsunfähigkeit vor. Auch dann ist lediglich von einer Zahlungsstockung auszugehen.

Es ist also in jedem Fall über die Stichtagsbetrachtung hinaus eine wochenbezogene Liquiditätsplanung unter Fortführungsaspekten erforderlich, um die o.g. Prüfungshandlungen durchführen zu können.

Sonderfall der dauerhaften Liquiditätslücke unter 10%

Verbleibt in einer Liquiditätsplanung dauerhaft eine Lücke, die kleiner ist als 10%, so wird dies in der Fachliteratur unterschiedlich bewertet. Im Grundsatz ist davon auszugehen, dass ein Unternehmen antragspflichtig ist, auch wenn dauerhaft (drei bis sechs Monate) nur eine geringfügige Lücke (< 10%) besteht. Ein dauerhaftes Vorschieben fälliger Verbindlichkeiten kann vom Gesetzgeber sowie vom BGH nicht gewollt sein, da dies theoretisch dazu führt, dass manche Gläubiger niemals befriedigt würden.

Die vom BGH erwähnte 10%-Grenze findet nur dann Anwendung, wenn am Ende des Drei-Wochen-Planungszeitraums eine Lücke verbleibt.

Liegt die Lücke nach drei Wochen bei weniger als 10%, so reicht für das Schließen der Lücke in den folgenden drei bis sechs Monaten eine überwiegende Wahrscheinlichkeit.

Liegt die Lücke bei mehr als 10%, so werden für die weitere Planung höhere Bewertungsmaßstäbe angelegt. In der drei bis maximal sechs Monate umfassenden Planung muss dann mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit die Lücke geschlossen werden und den Gläubigern ein Abwarten zuzumuten sein.

Zur Berechnung der prozentualen Lücke wird die jeweilige Unterdeckung auch in den Folgewochen jeweils in Bezug zu den fälligen Verbindlichkeiten am Beurteilungsstichtag gesetzt. Ansonsten könnten Teilzahlungen des Schuldners zur Begleichung der Verbindlichkeiten dazu führen, dass sich aufgrund verminderter Liquidität die Relation zwischen liquiden Mitteln und fällige Verbindlichkeit erheblich verschlechtert, obwohl der Schuldner Verbindlichkeiten befriedigt hat.

Überschuldung (§ 19 InsO)

Ein Unternehmen ist nach § 19 InsO überschuldet, wenn die Durchfinanzierung (ausreichend liquide Mittel, um fällige Verbindlichkeiten zu bedienen) für das laufende und das folgende Geschäftsjahr nicht mehr überwiegend wahrscheinlich ist (sog. negative Fortbestehensprognose) und das Reinvermögen zu Liquidationswerten negativ ist. Ist die Durchfinanzierung durch den o.g. Prognosezeitraum mit überwiegender Wahrscheinlichkeit gesichert, so liegt keine Überschuldung vor. Dies gilt auch, wenn das Reinvermögen negativ ist.

Das **Reinvermögen** beinhaltet neben den bilanzierten Vermögenswerten zu Liquidationswerten auch eine Aufdeckung ggf. vorhandener stiller Reserven und Lasten. Auch sind nicht bilanzierte Vermögenswerte (z.B. Marken, Lizenzen, Patente, o.ä.) sowie nicht bilanzierte bzw. erst bei Schließung entstehende Verpflichtungen ((z.B. Miet-, Leasingobligo, Abfindungen) einzubeziehen.

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

Auch die angenommene Verwertungsstrategie kann sich auf die Bewertung auswirken. Liegt ein hinreichend konkretisiertes Angebot eines Investors für einen Asset Deal über einen Teilbetrieb vor, der die Summe der einzelnen Liquidationswerte übersteigt, so kann auch der Ansatz eines Goodwills gerechtfertigt werden. In diesem Fall kann auch der Nettoerlös der Transaktion eine Einzelbewertung der Vermögenswerte ersetzen.

Die **Fortbestehensprognose** ist eine reine Zahlungsfähigkeitsprognose, die aus einer integrierten Planung für die folgenden 12 Monate heraus entwickelt wird. Es dürfen keine fundierten Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass nach Ablauf des Prognosezeitraums die Zahlungsunfähigkeit eintreten wird.

Bei einer positiven Fortbestehensprognose dürfen im Rahmen der Überschuldungsprüfung Fortführungswerte angesetzt werden, was oft eine Verneinung der Überschuldung zur Folge hat. Liegt jedoch eine negative Fortbestehensprognose vor, also fehlende Durchfinanzierung für die nächsten 12 Monate, so erfordert dies eine Neubewertung der Situation. Im Rahmen der Überschuldungsprüfung müssen dann Liquidationswerte zum Ansatz gebracht werden. In der weit überwiegenden Anzahl der Fälle führt dies zur Feststellung einer insolvenzrechtlichen Überschuldung. Die Überschuldung als verpflichtender Antragsgrund gewinnt daher erst über den Umweg einer drohenden Zahlungsunfähigkeit und damit einer negativen Fortbestehensprognose an Bedeutung.

Von der Fortbestehensprognose ist die handelsrechtliche Fortführungsprognose nach § 252 HGB zu unterscheiden.

Drohende Zahlungsunfähigkeit (§ 18 InsO)

Eine drohende Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn das Unternehmen zwar zum aktuellen Stichtag zahlungsfähig ist, aber zukünftig nicht mehr in der Lage sein wird, seinen dann fälligen Verbindlichkeiten fristgerecht nachzukommen. Hier gilt der Prognosezeitraum von 12-24 Monaten.

Antragspflicht versus Antragsrecht

Liegt **Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung** vor, so begründet dies für juristische Personen und Gesellschaften i.S. von § 15a Abs. 1 und 2 InsO (vor allem GmbH & Co. KG) eine **Insolvenzantragspflicht**. Liegt für die o.g. juristischen Personen und Gesellschaften nur eine **drohende Zahlungsunfähigkeit** vor, so besteht keine Insolvenzantrags**pflicht**, aber ein Antrags**recht**. D.h. in solchen Fällen können die Unternehmen autonom entscheiden, ob sie eine Sanierung außerhalb eines Insolvenzverfahrens anstreben oder eine Sanierung unter Insolvenzschutz in Form eines Eigenverwaltungs- oder Schutzschirmverfahrens versuchen. Die freie Entscheidung für einen Antrag auf Insolvenz als Regelverfahren ist theoretisch auch möglich, hat jedoch in der Praxis kaum Bedeutung.

Es gilt aber den Zusammenhang zwischen drohender Zahlungsunfähigkeit und der Überschuldung genau zu beachten (siehe oben), der häufig dafür sorgt, dass aus einem Antragsrecht eine Antragspflicht wird.

Da Unternehmen selten eine 24-Monats-Planung vornehmen, wird eine drohende Zahlungsunfähigkeit oft erst festgestellt, wenn der Planungshorizont unter 12 Monaten liegt. Sollte

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

eine früh drohende Zahlungsunfähigkeit vorliegen (Monat 1-12), so ist auch zu prüfen, ob nicht auch eine insolvenzrechtliche Überschuldung vorliegt. Bei einer dann angezeigten Bewertung des Reinvermögens zu Liquidationswerten werden Aktiva zumeist niedriger bewertet als in der Handelsbilanz und zugleich kommen nicht bilanzierte Verbindlichkeiten in Form von Schließungskosten, Abfindungen etc. hinzu. Ohne stille Reserven oder nicht bilanzierte Vermögenswerte ergibt sich dann bereits oft eine Überschuldung, so dass aus dem Antragsrecht eine Antragspflicht erwächst.

Alle übrigen Gesellschaftsformen sowie natürliche Personen können bei Zahlungsunfähigkeit oder drohender Zahlungsunfähigkeit einen Insolvenzantrag stellen, müssen aber nicht. Die Überschuldung ist hier kein selbständiger Antragsgrund.

Wer muss die Prüfungshandlungen vornehmen?

In der Prüfungspflicht sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Da sie selbst hierzu in den meisten Fällen keine hinreichende Fachkenntnis haben, müssen die gesetzlichen Vertreter bei Bedarf den Rat eines unabhängigen, fachlich versierten Dritten einholen.

Welche Frist gilt für die Antragstellung?

Liegt eine festgestellte Antragspflicht vor, so muss der Insolvenzantrag unverzüglich („ohne schuldhaftes Zögern“) gestellt werden, spätestens drei Wochen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit bzw. sechs Wochen nach Eintritt der Überschuldung. Die Frist beginnt nicht am Tag der Feststellung des Insolvenzeröffnungsgrundes, sondern an dem Stichtag, an dem die Bedingungen eingetreten sind. Die Frist bis zur Antragstellung darf nur dann ausgeschöpft werden, wenn Maßnahmen eingeleitet wurden, die mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eine Beseitigung des Insolvenzeröffnungsgrundes innerhalb der Frist erwarten lassen. Das können z.B. Suche nach Investoren, Kredit- oder Stand-still-Verhandlungen mit der Bank, Stundungs- oder Verzichtsverhandlungen mit Gläubigern, etc. sein.

Beauftragen die gesetzlichen Vertreter einen sachverständigen Dritten, so dürfen sie dessen Bewertung abwarten, haben aber den Auftrag umgehend zu erteilen sowie auf eine umgehende Auftragsausführung hinzuwirken.

Insolvenzverschleppung

Strafbewehrt nach § 15aAbs. 4 InsO agiert, wer entgegen seiner Verpflichtung aus dieser Vorschrift einen **Insolvenzantrag nicht, nicht rechtzeitig oder nicht korrekt stellt**. Es geht also um die grundlegende Pflicht (nicht das Recht) zur Stellung eines Insolvenzantrages bei Vorliegen von Insolvenzgründen. Diese Pflicht trifft die Vertretungsorgane von juristischen Personen, etwa den Geschäftsführer einer GmbH, aber auch die Vertreter sogenannter Gesellschaften ohne Rechtspersönlichkeit. Die einzelnen betroffenen Gesellschaftsformen sind in § 11 Abs. 2 InsO. genannt (offene Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft, Partnerschaftsgesellschaft, Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, Partenreederei, Europäische wirtschaftliche

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

Interessenvereinigung). Eine Insolvenzverschleppung liegt vor ab dem Zeitpunkt, zu dem eine Antragspflicht bestanden hätte.

Zur Vermeidung von Missverständnissen weisen wir darauf hin, dass wir keine Rechtsberatung vornehmen, sondern uns ggf. der Unterstützung von Anwaltskanzleien aus unserem Netzwerk bedienen
Dieses White Paper kann nur eine erste Orientierung bieten und kann keine detaillierte Beratung ersetzen. Für ein erstes unverbindliches Beratungsgespräch kontaktieren Sie bitte:

CAPCOUNT partners GmbH
Rüdiger Oymanns
ruediger.oymanns@capcount.de
Tel. 0176 / 7060 4501

©2026 CAPCOUNT partners GmbH