

MAYER | BROWN

KNOWLEDGE NUGGETS

ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT ERKENNEN – DIE WICHTIGSTEN WARNSIGNALE
UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

KONTAKT

PARTNER

DR. MARCO WILHELM

FRANKFURT +49 69 7941 2731

MWILHELM@MAYERBROWN.COM

COUNSEL

TINA HOFFMANN

FRANKFURT +49 69 7941 1281

THOFFMANN@MAYERBROWN.COM

ASSOCIATE

INGA RUPP

FRANKFURT +49 69 7941 1063

IRUPP@MAYERBROWN.COM

PARTNER

DR. MALTE RICHTER

FRANKFURT +49 69 7941 2533

MRICHTER@MAYERBROWN.COM

COUNSEL

STEFANIE SKORUPPA

FRANKFURT +49 69 7941 1017

SSKORUPPA@MAYERBROWN.COM

ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT ERKENNEN – DIE WICHTIGSTEN WARNSIGNALE UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

I. WARUM DIESES THEMA WICHTIG IST

Die rechtzeitige Erkennung einer drohenden oder eingetretenen Zahlungsunfähigkeit ist für Geschäftsführer von essenzieller Bedeutung. Gemäß § 15a InsO sind die Mitglieder des Vertretungsorgans einer juristischen Person oder einer Gesellschaft ohne Rechtspersönlichkeit, bei der kein (mittelbar) persönlich haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist, verpflichtet, einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens zu stellen, wenn die Gesellschaft zahlungsunfähig oder überschuldet ist. Die Anmeldung muss unverzüglich, d.h. ohne schuldhaftes Zögern, spätestens jedoch innerhalb von drei Wochen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit bzw. sechs Wochen nach Eintritt der Überschuldung erfolgen. Die Verpflichtung zur Insolvenzanmeldung gilt insbesondere unabhängig davon, ob der Geschäftsführer tatsächliche Kenntnis von dem Insolvenzgrund hat oder nicht und trifft jeden Geschäftsführer einzeln und selbstständig und ist damit insbesondere unabhängig von einer etwaigen, internen Geschäftsverteilung oder der (allgemein geltenden) Vertretungsbefugnis. Wer diese Frist versäumt, riskiert eine persönliche Haftung und strafrechtliche Konsequenzen, wobei insbesondere steuerlich auch strenge Mittelvorsorgeverpflichtungen i.V.m. § 69 AO zu beachten sind.

II. DEFINITION DER ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT

Ein Unternehmen ist zahlungsunfähig, wenn es seine Verbindlichkeiten bei Fälligkeit nicht bezahlen kann, § 17 Abs. 2 InsO. Soweit das Unternehmen seine Zahlungen eingestellt hat, wird Zahlungsunfähigkeit vermutet.

Für die Feststellung der Zahlungsunfähigkeit ist nach der Rechtsprechung des BGHs eine geordnete Gegenüberstellung der zu berücksichtigenden Verbindlichkeiten und liquiden Mittel der Gesellschaft erforderlich, etwa in Form einer Liquiditätsbilanz. In diesem Zusammenhang wird in ständiger Rechtsprechung von einer Zahlungsunfähigkeit ausgegangen, wenn die Liquiditätslücke der Gesellschaft 10 % oder mehr beträgt, es sei denn es ist mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zu erwarten, dass die Liquiditätslücke demnächst vollständig oder fast vollständig geschlossen wird und den Gläubigern ein Zuwarten nach den besonderen Umständen des Einzelfalls zuzumuten ist. Umgekehrt liegt eine nur vorübergehende Zahlungsstockung vor, wenn die Gesellschaft in der Lage ist, sich innerhalb von drei Wochen die zur Begleichung der fälligen Forderungen erforderlichen finanziellen Mittel zu beschaffen und die Liquiditätslücke auf unter 10% zurückführen kann. Dies ist zwar keine starre Schwelle, dient jedoch als widerlegbare Vermutung für die Zahlungsfähigkeit bzw. Zahlungsunfähigkeit. Die Beurteilung erfolgt allein anhand objektiver Umstände.

III. TYPISCHE WARNSIGNALE IN DER PRAXIS

Auf operativer Ebene zeigen sich erste Anzeichen häufig durch wiederholte Überziehung von Kreditlinien, Rücklastschriften bei Lieferanten oder Versicherungen, Mahnungen und Vollstreckungsmaßnahmen von Gläubigern sowie Aussetzung von Skontomöglichkeiten mangels Liquidität. Im Bereich der Verbindlichkeiten sind insbesondere Rückstände bei Sozialversicherungsbeiträgen, Lohnsteuer oder Umsatzsteuer, nicht bezahlte Löhne und Gehälter sowie die Kündigung oder Einfrierung von Kreditlinien durch Banken kritische Indikatoren. Auch im Verhältnis zu Lieferanten und Kunden ergeben sich Warnsignale: Lieferanten verlangen Vorkasse oder stellen auf Barzahlung um, wichtige Lieferanten kündigen Verträge, und es kommt zu ungewöhnlich hohen Forderungsausfällen.

IV. HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

- **Liquiditätsplanung institutionalisieren:** Etablieren Sie eine rollierende 13-Wochen-Liquiditätsplanung und aktualisieren Sie diese wöchentlich. Benennen Sie einen Verantwortlichen (CFO, Leiter Finanzbuchhaltung), der die Zahlen pflegt und Abweichungen sofort meldet.
- **Frühwarnsystem einrichten:** Definieren Sie konkrete Schwellenwerte, bei deren Unterschreitung automatisch die Geschäftsführung informiert wird - etwa wenn der Kontostand unter einen bestimmten Betrag fällt oder wenn Verbindlichkeiten länger als 14 Tage überfällig sind.
- **Dokumentation sicherstellen:** Protokollieren Sie sämtliche Maßnahmen zur Krisenfrüherkennung und -bewältigung schriftlich. Im Haftungsfall müssen Sie nachweisen können, dass Sie Ihre Überwachungspflichten erfüllt haben.
- **Bankenkommunikation proaktiv führen:** Suchen Sie bei ersten Anzeichen von Liquiditätsengpässen frühzeitig das Gespräch mit Ihrer Hausbank. Eine offene Kommunikation erhöht die Chance auf Unterstützung und vermeidet überraschende Kreditkündigungen.
- **Priorisierung bei Zahlungsengpässen:** Beachten Sie, dass bestimmte Verbindlichkeiten auch in der Krise vorrangig zu bedienen sind - insbesondere Sozialversicherungsbeiträge (Arbeitnehmeranteil), da hier bei Nichtzahlung strafrechtliche Konsequenzen drohen.
- **Sofortmaßnahmen bei Warnsignalen:** Beim Auftreten mehrerer Warnsignale sollten Sie unverzüglich fachkundige Beratung einholen. Ein erfahrener Sanierungsberater/Insolvenzrechtler kann Ihre Handlungsoptionen objektiv bewerten - sei es eine außergerichtliche Sanierung, ein Restrukturierungsverfahren nach dem StaRUG oder die geordnete Vorbereitung eines Insolvenzantrags. Entscheidend ist: Frühzeitiges Handeln

ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT ERKENNEN – DIE WICHTIGSTEN WARNSIGNALE
UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

erweitert die Handlungsspielräume und kann persönliche Haftungsrisiken erheblich reduzieren.

MAYER | BROWN

MAYERBROWN.COM

AMERICAS | ASIA | EMEA

Please visit [mayerbrown.com](https://www.mayerbrown.com) for comprehensive contact information for all our offices.

Mayer Brown is a global legal services provider comprising associated legal practices that are separate entities, including Mayer Brown LLP (Illinois, USA), Mayer Brown International LLP (England & Wales), Mayer Brown Hong Kong LLP (a Hong Kong limited liability partnership) and Tauil & Chequer Advogados (a Brazilian law partnership) (collectively, the "Mayer Brown Practices"). The Mayer Brown Practices are established in various jurisdictions and may be a legal person or a partnership. PK Wong LLC ("PKW") is the constituent Singapore law practice of our licensed joint law venture in Singapore, Mayer Brown PK Wong Pte. Ltd. More information about the individual Mayer Brown Practices and PKW can be found in the Legal Notices section of our website. "Mayer Brown" and the Mayer Brown logo are the trademarks of Mayer Brown. © 2026 Mayer Brown. All rights reserved.

Attorney Advertising. Prior results do not guarantee a similar outcome..