

## 1.5 Wesentliche Rechtsgrundlagen in der Unternehmenssanierung

Während die außergerichtliche Unternehmenssanierung, die grundsätzlich in Stadien vor der materiellen Insolvenz vorgenommen wird, materiell-rechtlich weit weniger kodifiziert ist und sich primär aus sinngemäßer Anwendung der insolvenzrechtlichen Bestimmungen und Rechtsgrundsätzen wie zB dem Gleichbehandlungsbot, der Lehre, der Rechtsprechung sowie aus Best Practice-Ansätzen entwickelt hat, findet sich das gerichtliche Sanierungsrecht sowohl materiell-rechtlich als auch verfahrensrechtlich in mehreren Gesetzen bzw Verordnungen verteilt.

Die für die Praxis wichtigsten Bestimmungen im Mittelstand sind dabei die Insolvenzordnung (IO) in Verbindung mit der Europäischen Insolvenzverordnung (EuInsVO), das Unternehmensreorganisationsgesetz (URG), die Restrukturierungsordnung (ReO) und das Eigenkapitalersatzgesetz (EKEG). Im Rahmen dieses Leitfadens wird daher nicht auf die Spezialbestimmungen des Bankensektors (§§ 81 ff BWG, BaSAG, EU Single Resolution Mechanism), auf Wertpapierfirmen (§§ 77 ff WAG), das Versicherungswesen (§§ 307 ff VAG) oder Genossenschaftsinsolvenzen (GenIG) eingegangen. Einzelanfechtungen iSd AnFO bleiben hier ebenso außer Betracht, zumal der Schwerpunkt des Leitfadens im betriebswirtschaftlichen Blickwinkel einer Unternehmenssanierung liegt. Ein grundlegendes Rechtsverständnis ist bei Sanierungsprozessen aber unabdingbar.

Nachfolgend wird auf die Insolvenzordnung (IO), das Unternehmensreorganisationsgesetz (URG) und die neue Restrukturierungsordnung (ReO) eingegangen. Die Erläuterungen erfolgen zu Beginn dieses Leitfadens, da im weiteren Verlauf auf diese rechtlichen Rahmenbedingungen Bezug genommen wird. Weitere rechtlich relevante Themenstellungen befinden sich kursorisch am Ende des Leitfadens in *Kapitel 7*.

### 1.5.1 Insolvenzordnung

Während bei den früheren Krisenstadien (zB Strategiekrise, Produktkrise, Absatzkrise, Ertragskrise, Liquiditätskrise, *siehe Pkt 2.1*) ein Sanierungsprozess meist ohne die Anwendung insolvenzrechtlicher Bestimmungen auskommt, ist die Insolvenz – geregelt in der Insolvenzordnung (IO) – das letzte Stadium, dem ein Unternehmen im Krisenverlauf begegnet, in dem aber dennoch eine Chance auf den Turnaround gemäß den Bestimmungen der IO besteht.

Zugleich ist die IO als eines der wichtigsten Gesetze im Bereich der Unternehmenssanierung zu sehen, zumal gerade das Eintreten der Insolvenzeröffnungstatbestände iSd §§ 66 f IO (**Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung**) vermieden bzw überwacht werden soll. Daher ist es unabdingbar, sich im Rahmen der Unternehmenssanierung auch tiefgreifend mit der IO auseinanderzusetzen. Die IO legt nämlich jene Parameter fest, die zur Insolvenzeröffnung verpflichten bzw zur Eröffnung eines Sanierungsverfahrens berechtigen.

## Kapitel 2

# Stadien einer Unternehmenskrise & deren Früherkennung

Eine Unternehmenskrise wird nach dem Leitfaden zur Unternehmenssanierung des Instituts Deutscher Wirtschaftsprüfer „IDW S 6 – Anforderungen an Sanierungskonzepte“ – an den sich auch viele Praktiker in Österreich anlehnen – in sechs Krisenstadien unterteilt, die im Regelfall aber keiner Gesetzmäßigkeit folgen und sich meist überschneiden. Man unterscheidet demnach zwischen der

1. Stakeholder-Krise,
2. Strategiekrise,
3. Produkt- und Absatzkrise,
4. Erfolgskrise,
5. Liquiditätskrise und der
6. Insolvenz.

In den meisten Fällen bleiben die Symptome einer Krise über mehrere Jahre unentdeckt. Strukturelle oder organisatorische Ineffizienzen und Strategiefehler werden häufig hinter attraktiven Marktbedingungen und guten Umsätzen verschleiern. Erst eine Verschlechterung der Marktbedingungen deckt häufig die strukturellen Probleme des Unternehmens auf und wirken sich diese dann umso stärker aus. Demnach entwickelt sich eine **Unternehmenskrise zu Beginn meist schleichend** und durchläuft die nachgelagerten Stadien immer rascher bis hin zur Insolvenz, wobei Gegenmaßnahmen umso einschneidender sind und umso schneller getroffen werden müssen, je weiter die Krise fortgeschritten ist.

Die Erfahrung hat allerdings gezeigt, dass das Management notwendige Gegenmaßnahmen auch in wirtschaftlichen Krisenzeiten und bei Vorliegen von Krisenindikatoren oftmals (noch) nicht einleiten möchte, da das Management die Ursachen der Unternehmenskrise regelmäßig rein aus der (vorübergehenden) Verschlechterung des Marktes ableitet, um mögliche eigene **Managementfehler der Vergangenheit** zu verbergen und nicht vor den Eigentümern in Verruf zu geraten. Nicht zuletzt darin liegt ua der Grund, dass professionelle Sanierungsberatung oftmals zu spät oder gar nicht in Anspruch genommen wird und der Turnaround nicht mehr erreicht werden kann.

Wurde nun eine Krise festgestellt, so ist anhand eines Sanierungskonzeptes der Weg aus der Krise konsistent und anhand von plausiblen Planannahmen darzustellen. Für ein erfolgreiches **Sanierungskonzept** müssen zunächst das aktuelle Krisenstadium und die vorgelagerten Krisenstadien sowie die damit einhergehenden Krisenursachen evaluiert werden. Das aktuelle Krisenstadium ist für die Bestimmung der Inhalte und den Detaillierungsgrad eines Sanierungskonzeptes entscheidend. Zunächst gilt es die Krisenursache im aktuellen Krisenstadium zu beseitigen, bevor die vorgelagerten Krisenursachen behandelt werden.

## b. Außenstandsdauer von Forderungen in Tagen

Die Außenstandsdauer von Forderungen gibt an, nach wie vielen Tagen die Rechnung vom Kunden durchschnittlich beglichen wird. Eine Forderung kann als Gewährung eines zinslosen Kredits an den Kunden gesehen werden. Je höher die Außenstandsdauer, desto höher ist die kalkulatorische Zinsbelastung des Unternehmens sowie das **Risiko eines Forderungsausfalls**. Grundsätzlich werden hierfür die durchschnittlichen operativen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Bruttogröße) zu den Brutto-Umsätzen in Relation gesetzt.

$$\varnothing \text{Außenstandsdauer in Tagen (Jahresbasis)} = \frac{\varnothing \text{Forderungen (LuL)}}{\text{Brutto} - \text{Umsatzerlöse}} \times 365$$

$$\varnothing \text{Außenstandsdauer in Tagen (Monatsbasis)} = \frac{\varnothing \text{Forderungen (LuL)}}{\text{Brutto} - \text{Umsatzerlöse}} \times 30$$

Eine Erhöhung dieser Kennzahl würde implizieren, dass die **Zahlungsmoral** der Kunden sinkt, was zu Liquiditätsengpässen (**Liquiditätskrise**) führen kann. Die Berechnung kann wieder auf Jahres- oder Monatsbasis erfolgen. Durch Äquivalenzumformung kann daraus die **Forderungsumschlagshäufigkeit** abgeleitet werden, die analog interpretiert werden kann.

### BEISPIEL:

Die Geschäftsführung stellt fest, dass die durchschnittliche Außenstandsdauer innerhalb von einem Jahr von 30 auf 45 Tage angestiegen ist. Eine Detailanalyse zeigt, dass ein Großkunde vereinbarungswidrig nun erst nach 60 Tagen anstatt innerhalb von 30 Tagen seine offenen Rechnungen begleicht. Der Kunde äußert sich dahingehend, dass er aktuell in Zahlungsschwierigkeiten sei. Eine Insolvenz des Kunden würde das Unternehmen in wesentliche Probleme stürzen (Liquiditätskrise, drohende Zahlungsunfähigkeit). **Maßnahme:** verstärktes Debitorenmanagement, ggf Vorkassa, Warenkreditversicherung, stärkere Kundendiversifizierung zur Vermeidung von Klumpenrisiken.

## c. Zahlungsziel von Lieferverbindlichkeiten in Tagen

Das Zahlungsziel von Lieferverbindlichkeiten gibt an, wie viele Tage im Durchschnitt ein Lieferantenkredit in Anspruch genommen wird. Die Kennzahl kann wie bei den vorangegangenen Kennzahlen auf Monats- und Jahresbasis berechnet werden. Grundsätzlich werden hierfür die durchschnittlichen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Bruttogröße) zu jenen Brutto-Aufwendungen in Relation gesetzt, die als solche Verbindlichkeit gebucht werden (zB Materialaufwendungen, Fremdleistungen, sonstige Aufwendungen; vereinfachend: Kontoklasse 5 und 7 lt Österreichischen Einheitskontenrahmen in Bruttobeträgen).

$$\varnothing \text{Zahlungsziel (Jahresbasis)} = \frac{\varnothing \text{Verbindlichkeiten LuL}}{\text{Brutto} - \text{Aufwendungen (LuL)}} \times 365$$

$$\varnothing \text{Zahlungsziel (Monatsbasis)} = \frac{\varnothing \text{Verbindlichkeiten LuL}}{\text{Brutto} - \text{Aufwendungen (LuL)}} \times 30$$

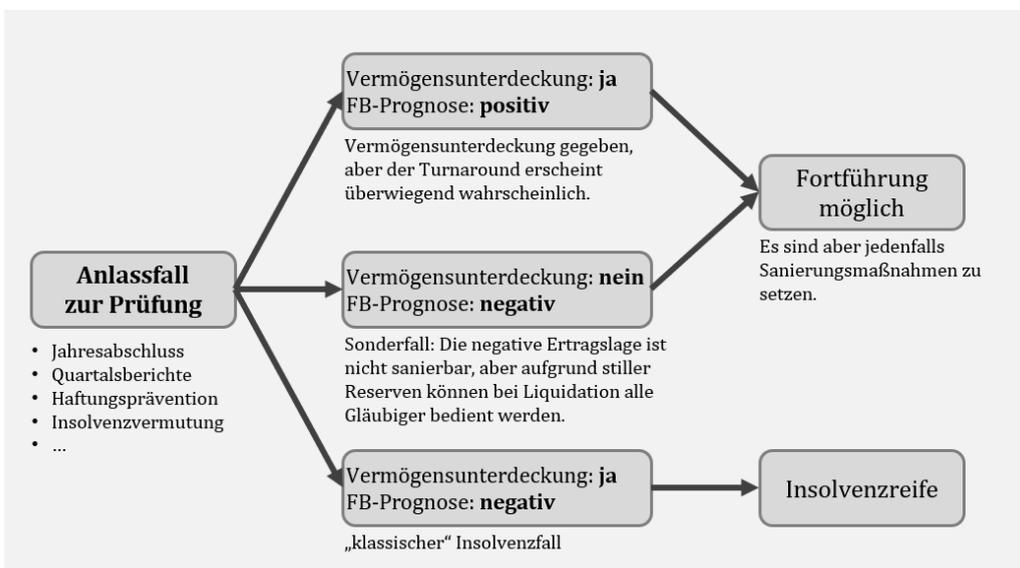
### 2.2.3.2 Überschuldung

Die Überschuldung ist nach § 67 IO ein Insolvenzeröffnungsgrund für juristische Personen, Personengesellschaften, bei denen kein persönlich haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist (zB GmbH & Co KG), und für Verlassenschaften.

Die Judikatur hat dazu eine **zweistufige Überschuldungsprüfung** herausgebildet. Ist das Unternehmen **rechnerisch überschuldet**, gemeint ist eine Überschuldung zu Liquidationswerten, ist zwingend eine **Fortbestehensprognose** zu erstellen. Fällt diese dann positiv aus, kann ein Insolvenzantrag unterbleiben. Ist diese negativ, liegt eine insolvenzrechtlich relevante Überschuldung vor und es ist ein Insolvenzverfahren zu eröffnen (§ 69 Abs 2 IO). Zur Fortbestehensprognose siehe im Detail *Pkt 4.5.1*.

Die Beurteilung, ob eine **rechnerische Überschuldung** vorliegt, wird durch Gegenüberstellung von Vermögen und Schulden in einem stichtagsbezogenen **Überschuldungsstatus** vorgenommen. Der Vermögensstatus (bzw Überschuldungsstatus) dient zur Feststellung, ob im Falle der Liquidation der Gläubiger zu 100% befriedigt werden können. Stellt sich heraus, dass nach der zu Liquidationswerten erstellten Bilanz die Gläubiger zu 100% befriedigt werden können, liegt auch bei negativer Fortbestehensprognose (noch) keine materielle Insolvenz vor (Ausnahmefall).

Im Gegensatz dazu führen die mangelnde Deckung von 100% der Verbindlichkeiten sowie eine negative Fortbestehensprognose zur insolvenzrechtlich relevanten Überschuldung des Unternehmens. Dh wenn beide Prüfmaßstäbe negativ ausfallen, also sowohl die rechnerische Überschuldung gegeben ist und die Fortbestehensprognose negativ ausfällt, wird die Gesellschaft als überschuldet angesehen und ein Insolvenzantrag ist zu stellen. Die möglichen Szenarien können wie folgt zusammengefasst werden:



### 4.1.3 Sanierungsmaßnahmen sowie deren Kosten & Dauer

Im Sanierungskonzept sind sowohl die geplanten Maßnahmen zur Beseitigung der Krisenursachen an sich als auch deren Kosten und die Dauer zur Beseitigung zu erläutern und zu quantifizieren. Dabei sollten die folgenden Punkte jedenfalls im Konzept behandelt werden:

- die konkret gesetzten Maßnahmen (*siehe dazu im Detail Kapitel 5*);
- die erwartete Maßnahmenauswirkung auf die Ertragskennzahlen (zB EBITDA, EBIT);
- die Höhe der Kosten, die für die Umsetzung der Maßnahmen zur Beseitigung der Verlustursache geschätzt wird (zB Beraterkosten, Verwertungskosten, Kosten des Mitarbeiterabbaus);
- die geschätzte Dauer bis die Maßnahmen umgesetzt bzw implementiert und die Verlustursachen beseitigt sind;
- die Abbildung des Risikos, dass Maßnahmen fehlschlagen, deren negative Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb und wie auf Abweichungen reagiert wird (Sanierungscontrolling);
- die Beschreibung, ob das Konzept bereits eingeleitet worden ist und ob Maßnahmen noch von der Mitwirkung Dritter abhängig sind (Gesellschafterdarlehen oder etwa der geplante Verkauf einer Teileinheit).

### 4.1.4 Integrierte Sanierungsplanung

Für den Sanierungsplan ist eine integrierte Planung samt Vermögens-, Finanz- und Ertragsplan zu erstellen und im Sanierungskonzept darzustellen. Ausgehend von den betrieblichen Teilplänen (Umsatzplanung, Investitionsplanung, Personalplanung etc) wird unter Berücksichtigung der geplanten Sanierungsmaßnahmen eine Plan-Gewinn- und Verlustrechnung, eine Plan-Bilanz und darauf aufbauend ein Finanzplan entwickelt. Zur Methodik *siehe Pkt 5.3.2*.

Der integrierte Finanzplan ist zumindest für das **laufende und folgende Planjahr monatlich** zu erstellen. Für die Folgejahre sind auch viertel- bzw halbjährliche oder ganzjährige Planangaben je nach Unternehmensgröße regelmäßig ausreichend. Darüber hinaus sind die im Finanzplan getroffenen **Annahmen** zu erläutern, wobei insbesondere die für die Sanierung wesentlichen Annahmen besonders hervorzuheben sind.

Um der Planungsunsicherheit Rechnung zu tragen, werden in der Regel **Szenarien-Analysen** (Worst-Case und Real-Case) durchgeführt. Zu beachten ist, dass bei einer Begutachtung des Sanierungskonzepts durch einen Gutachter hinsichtlich der Bestätigung der Sanierungsfähigkeit darauf zu referenzieren ist, **welche Planungs-, Szenario- oder Alternativrechnung als überwiegend wahrscheinlich** eingeschätzt wird.

### 5.1.1.1 Bilanzverkürzungen

Eine wesentliche Kennzahl ist die Eigenkapitalquote. Da sich diese als Quotient des Eigenkapitals und des Gesamtkapitals (= Bilanzsumme) ergibt, können Maßnahmen angedacht werden, welche die Bilanzsumme verkürzen, dadurch den Nenner verkleinern und die Eigenkapitalquote folglich erhöhen. Vor allem Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Anzahlungen auf Bestellungen kommen hierfür regelmäßig in Frage.

**Forderungen & Verbindlichkeiten:** Weist ein Unternehmen gegenüber einem Vertragspartner aktivseitig Forderungen und passivseitig Verbindlichkeiten aus, kann bei Vorliegen der rechtlichen Voraussetzungen (ua Fälligkeit, Gleichwertigkeit, Gleichartigkeit, keine Aufrechnungsverbote iSd IO) oftmals eine Aufrechnungslage geschaffen werden, wodurch die Positionen saldiert werden können. Dadurch reduziert sich die Bilanzsumme und die Eigenkapitalquote erhöht sich.

**Anzahlungen auf Bestellungen:** Bei Industrieunternehmen im Anlagenbau ist es bspw üblich, dass der Kunde bei Großprojekten Anzahlungen etwa auf den Materialeinkauf leistet, die passivseitig als Verbindlichkeiten aus Anzahlungen ausgewiesen werden. Der Anlagenbauer beschafft daraufhin die Gegenstände und weist diese als Vorräte aktivseitig aus. Anzahlungen von Kunden stellen sohin einen bilanzverlängernden Vorgang dar, wodurch die Eigenkapitalquote reduziert wird. Nach § 225 Abs 6 UGB dürfen Anzahlungen mit den damit angeschafften Vorräten saldiert werden, wodurch der eben beschriebenen Bilanzverlängerung entgegengewirkt werden kann.



#### PRAXISTIPP

Im Anlassfall empfiehlt es sich die zu bewertenden Bilanzpositionen zu überprüfen. Relevant könnten zB sein: Zuschreibungen auf abgeschriebene Finanzanlagen, die Bewertung von Vorräten va bei langfristigen Fertigungsaufträgen (vgl § 206 Abs 3 UGB), noch nicht abrechenbaren Leistungen, unfertigen Erzeugnissen und Anlagen in Bau, die Werthaltigkeit von Forderungen sowie die Bewertung von Rückstellungen.

### 5.1.1.2 Schuldnachlass & Besserungsvereinbarungen

In Konzernstrukturen kommt es regelmäßig vor, dass eine Muttergesellschaft ihrer ertragsschwachen Tochtergesellschaft Gesellschafterdarlehen gewährt. In der Tochtergesellschaft sind diese als Verbindlichkeit gegenüber verbundenen Unternehmen auszuweisen. Erscheint eine Rückzahlung des Darlehens nicht möglich, könnte die Muttergesellschaft auf ihre Forderung einen **Verzicht** abgeben, wodurch die Verbindlichkeit in der Tochtergesellschaft über die Gewinn- und Verlustrechnung gewinnerhöhend aufzulösen ist. Dadurch wird im wirtschaftlichen Ergebnis Fremdkapital in Eigenkapital umgewandelt. Bei Verlustunternehmen ist der Verzicht steuerlich meist unbedenklich, zumal häufig Verlustvorträge in entsprechender Höhe vorhanden sind (beachte allerdings die Verlustverrechnungsgrenze des § 8 Abs 4 Z 2 lit a KStG).

## 6.4 Verhandlungen im Sanierungsumfeld

Verhandlungen gehören zum Alltagsgeschäft von Führungskräften. Bei einem florierenden Unternehmen entscheidet Verhandlungsgeschick über die Höhe des Gewinnes. In einer Krisensituation steht bei den Verhandlungen meist die gesamte Existenz des Unternehmens und in manchen Fällen auch die wirtschaftliche Existenz der Eigentümer auf dem Spiel, wenn bspw private Bürgschaften für Unternehmensfinanzierungen abgegeben wurden. Deshalb können Verhandlungen im Sanierungsverfahren durch viele Emotionen geprägt sein. Dieser Abschnitt soll wesentliche Kernelemente der Verhandlungsführung aus der Sanierungspraxis kurz darstellen.

### 6.4.1 Verlauf einer Verhandlung

Zunächst wird mit einer **Vorbereitung** auf die Verhandlung begonnen. Es empfiehlt sich, die Punkte, die im Rahmen der Verhandlung besprochen werden sollen, wie folgt zu gliedern und vorzubereiten (wobei man an keine Regeln gebunden ist; weiterführend *Crone/Werner* (Hrsg.), *Modernes Sanierungsmanagement*<sup>5</sup> Kapitel 18.3.):

- Interessen der jeweiligen Parteien
- Positionen der jeweiligen Parteien
  - ▼ strittig
  - ▼ unstrittig
- Verhandlungsthemen
  - ▼ Themen, wo beide Parteien bereits einer Meinung sind
  - ▼ Themen, bei denen noch keine Einigkeit besteht und die noch zu verhandeln sind bzw einzelne Punkte noch zu verhandeln sind

Durch die Gliederung in diese Themenschwerpunkte wird ein besserer Überblick über die bevorstehende Verhandlung bewahrt. Dies erlaubt eine mentale Vorbereitung für die kommende Verhandlung, welche vor allem mit Stress verbunden ist, da die gesamte Existenz des Unternehmens bzw die eigene Existenz des Eigentümers auf dem Spiel stehen kann. Es ist üblich – entweder durch das Unternehmen selbst oder durch den beigezogenen Berater – eine **Besprechungsunterlage** zu erstellen, die den roten Faden durch die Verhandlungsrunde zieht. Jedes wesentliche Verhandlungskapitel kann im Zuge dessen auf einer Seite dargestellt werden.

Zu **Beginn einer Verhandlung** ist es wichtig, eine für die Verhandlung angenehme Stimmung zu schaffen, indem zB die Teilnehmer mit dem Namen begrüßt werden, der zeitliche Rahmen und der Verlauf der Verhandlung nochmals abgestimmt wird. Eine angenehme **Stimmung** kann ein **positives Verhandlungsklima** bewirken und dabei helfen, die eigene Anspannung zu reduzieren.

Als nächstes gilt es, zu Beginn einer Verhandlung den **aktuellen Informationsstand** der bisherigen Gespräche und Verhandlungen wiederzugeben (zB Management Summary in der Besprechungsunterlage). Dies stellt sicher, dass alle Verhandlungsteilnehmer über denselben Informationsstand verfügen und können so etwaige

## Kapitel 7

# Rechtliche Implikationen einer Unternehmenssanierung

Eine Unternehmenssanierung – egal ob gerichtlich oder außergerichtlich – ist mit zahlreichen rechtlichen Themenstellungen verbunden. Diese reichen von schuld- und sachenrechtlichen Fragen (zB Restrukturierungsvereinbarung, Pfandrechte, Hypotheken etc), über das Gesellschaftsrecht bis hin zum Strafrecht in Extremfällen. Im Rahmen dieses praxisorientierten Leitfadens kann keinesfalls vollumfänglich auf alle relevanten Themengebiete eingegangen werden. Es können lediglich Teilbereiche umrissen werden, die in der Praxis von besonderer Bedeutung sind. Eine Sanierung kann rechtlich sehr komplex ausgestaltet sein, weshalb jedenfalls auch rechtliche Beratung eingeholt werden sollte, die durch diesen Leitfaden keinesfalls ersetzt werden kann.

## 7.1 Unternehmens- und Gesellschaftsrecht

Im Einführungskapitel wurden bereits die wesentlichen Gesetze zur Unternehmenssanierung erläutert. Dabei wurde auf bereits einige unternehmensrechtliche Komponenten eingegangen (zB URG). In diesem Abschnitt wird ergänzend erläutert, welche Wirkung ein Sanierungsprozess auf das rechtliche Bestehen einer Gesellschaft haben kann. Ebenso werden die relevanten Eckpunkte des Eigenkapitalersatzgesetzes (EKEG) erläutert.

### 7.1.1 Fortbestand und Auflösung von Gesellschaften

Im Gesellschaftsrecht ist zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften zu unterscheiden. Aufgrund der unterschiedlichen Ausprägungsformen des personalistischen Elements können hierbei abweichende Rechtsfolgen durch Unternehmenssanierungen hervorgerufen werden.

Eine Unternehmenssanierung, egal ob außergerichtlich oder gerichtlich, ändert bei der **Kapitalgesellschaft** nichts an der Gesellschaft als solche. Das bedeutet, dass die Einleitung eines Sanierungsverfahrens bei einer **GmbH** oder **AG** zu keiner Auflösung der Gesellschaft führt. Lediglich wenn eine Sanierung scheitert, kommt es zur **Auflösung der Gesellschaft** im Rahmen eines Konkursverfahrens. Im GmbHG und AktG findet sich nämlich die Auflösung infolge Eröffnung des Konkursverfahrens oder infolge der Rechtskraft eines Beschlusses, durch den das Insolvenzverfahren mangels kostendeckenden Vermögens nicht eröffnet oder aufgehoben wird (§ 84 Abs 1 Z 4 GmbHG, § 203 Abs 1 Z 3 und Z 4 AktG). Die Auflösung wird diesfalls vom Gericht von Amts wegen in das Firmenbuch eingetragen (§ 88 Abs 2 GmbHG, § 204 AktG). Die Gesellschaft begibt sich dadurch in ein Abwicklungsstadium.

## 7.3 Steuerrecht

Mit einer Unternehmenssanierung gehen stets steuerliche Komponenten einher. Im Sanierungsprozess eines Schuldners liegt der Fokus auf den Ertragsteuern (Körperschaftsteuer und Einkommensteuer), da es durch Kapitalmaßnahmen wie Schuldnachlässe trotz operativer Verluste regelmäßig zu Ergebnisrealisierungen kommen kann.

Andere Steuerarten wie Verkehrssteuern (zB Umsatzsteuer), Verbrauchssteuern (zB Alkoholsteuer) oder Gebühren fallen weiterhin im Rahmen der laufenden Geschäftstätigkeit an und sind von Sanierungsprozessen meist nicht im selben Ausmaß betroffen. Vielmehr sind offene Abgabenschulden aus der Vergangenheit relevant für Schuldnachlässe seitens der Abgabenbehörde (vgl §§ 235 ff BAO).

Kommt es im Rahmen eines **gerichtlichen Sanierungsverfahrens** zu einem Schuldnachlass seitens der Gläubiger, so führt dieser beim Schuldner zur Vermögenmehrung in Höhe des Schuldnachlasses, die über den sog Sanierungsgewinn zu versteuern ist (vgl § 23a KStG, § 36 EStG).

Zu dessen Berechnung ist nach den gesetzlichen Bestimmungen die rechnerische Steuerlast sowohl einschließlich als auch ausschließlich der Sanierungsgewinne zu ermitteln. Der Unterschiedsbetrag ist anschließend mit jenem Prozentsatz zu vervielfachen, der dem Forderungsnachlass entspricht (zB 80% bei 20%iger Sanierungsplanquote). Das Ergebnis ist von der ermittelten Steuer einschließlich der Sanierungsgewinne abzuziehen, woraus sich die angepasste Steuer ergibt.

### BEISPIEL:

Eine GmbH erzielt einen Jahresgewinn iHv TEUR 100, wovon TEUR 40 an Sanierungsgewinnen aus einem Schuldnachlass iHv 80% hervorgehen. Es ist bei der Steuerbemessung wie folgt vorzugehen:

- Steuer **mit** Sanierungsgewinn (TEUR 100 x 25%): TEUR 25
- Steuer **ohne** Sanierungsgewinn: (TEUR 60 x 25%): TEUR 15

Der Unterschiedsbetrag der Steuer beträgt TEUR 10 und ist mit der Quote des Schuldnachlasses (hier: 80%) zu multiplizieren (= TEUR 8). Dieser Betrag ist von TEUR 25 abzuziehen, woraus sich eine Steuerlast iHv TEUR 17 ergibt.

Im Ergebnis verzichtet somit auch die Abgabenbehörde auf 80% der Ertragsteuern auf die Vermögenmehrung durch den Schuldnachlass.

Der Sanierungsgewinn entsteht dabei mit der **Erfüllung der Sanierungsplanquote**. Erst durch Bezahlung der Quote wird die Schuld bei der Abgabenbehörde ausgebucht. Bei (teilweisem) Nichterfüllen der Quote leben die Schulden insoweit wieder auf (VwGH 24.5.1993, 92/15/0041, VwGH 21.4.1970, 1527/69).

Sanierungsgewinne können auch mit **Verlustvorträgen** verrechnet werden. Bei Kapitalgesellschaften ist die Verlustverrechnungsgrenze iHv 75% des Gesamtbetrags der Einkünfte nach § 8 Abs 4 lit b KStG auf Sanierungsgewinne nicht anwendbar.