

SCHÄFFER

POESCHEL

Vorwort

Es gibt kaum Unternehmen, die über Jahrzehnte Bestand haben und nicht einmal in eine Krise gelangt wären. Aufgabe der Unternehmensführung ist es, eine solche Krise rechtzeitig zu erkennen, um zu verhindern, dass sie die Existenz des Unternehmens vernichtet. Je früher eine Krise des Unternehmens erkannt wird und je früher hierauf reagiert wird, desto größer sind die Chancen für eine erfolgreiche Sanierung des Unternehmens. Das Risiko der Zerschlagung des Unternehmens steigt exponentiell, je länger die Sanierung eines Unternehmens verschleppt wird. Trotz der Verbesserungen des neuen, seit 01.01.1999 geltenden Insolvenzrechts, das die Erhaltung von sanierungsfähigen Unternehmen erleichtert, wird das Risiko einer Zerschlagung des Unternehmens weiterhin sehr erheblich sein. Deshalb sollte weiterhin auf die Erreichung einer außergerichtlichen Sanierung größter Wert gelegt werden. Das neue Insolvenzrecht bietet dann letztlich nur einen Rettungsanker für Sanierungen, die außergerichtlich nicht erfolgreich waren. Ob der Anker hält oder nicht, ist dann oftmals auch eine Glückssache. Dieses Buch wendet sich vorrangig an kleine und mittlere Unternehmen und ihre Berater, da vor allem Unternehmen dieser Größenordnung in erheblichem Maße von der Insolvenzkrise erfasst werden. Unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten macht es kaum einen Unterschied, ob das Unternehmen als Einzelunternehmen, als GbR oder OHG, als KG, als GmbH oder AG, als Genossenschaft oder in einer anderen Rechtsform geführt wird. Soweit Rechtsfragen betroffen sind, liegen vor allem Unterschiede vor, ob das Unternehmen durch eine natürliche Person oder als juristische Person geführt wird. Das Buch konzentriert sich im Wesentlichen auf die Rechtsfragen, die bei einer Führung des Unternehmens in der Rechtsform der GmbH auftreten, da es sich hierbei um die häufigste verwendete Rechtsform für kleine und mittelständische Unternehmen handelt.

Dieses Buch gibt einen Überblick, wie eine Krise zu erkennen ist, behandelt die Möglichkeiten für den Erhalt eines in die Krise geratenen Unternehmens und gibt Tipps zum richtigen Umgang mit der Krisensituation.

Der Autor

Günter Seefelder, Diplom-Betriebswirt (FH), Wirtschaftsjurist,
Ass. jur., Versicherungskaufmann
E-Mail: gs@seefelder.de
Internet: www.seefelder.de

Jahrgang 1948. Er berät seit drei Jahrzehnten mittelständische Unternehmen, ist Geschäftsführer verschiedener Unternehmensberatungsgesellschaften und Interimsmanager, insbesondere zum Zwecke der Restrukturierung oder Sanierung von Unternehmen.

Der Autor ist zudem persönlicher Berater von Unternehmensführern in allen grundsätzlichen Fragen der Unternehmensführung und Unternehmensentwicklung, erstellt Strategien und Konzepte für Unternehmensgründungen, Unternehmenserweiterungen, Unternehmenssanierungen, Unternehmensnachfolgen oder für den Verkauf von Unternehmen. Dabei wirkt er stets in den einzelnen Stufen der Umsetzung der Konzepte mit.

Er führt mit der Methode der Erlebnispädagogik Outdoor-Trainings für Manager durch, um die Grundlagen und Strukturen eines Risikomanagements transparent zu machen. Als Mediator in Wirtschaftsangelegenheiten ist der Autor im Bereich der Konfliktbewältigung tätig.

1 Einleitung

Der Zusammenbruch eines Unternehmens hat zahlreiche negative Konsequenzen für ebenso zahlreich Betroffene. Bricht ein nicht lebensfähiges Unternehmen zusammen, so ist seine Entfernung aus dem Markt eine Maßnahme der Marktberreinigung und steht im Interesse einer funktionierenden Marktwirtschaft. Wenn aber ein an sich lebensfähiges Unternehmen zerschlagen wird, sind diese negativen Konsequenzen nicht hinnehmbar. Eine oftmals über Jahre und Jahrzehnte gewachsene organische Einheit wird zerstört. Die Arbeitnehmer verlieren ihre Arbeitsplätze und werden der betriebssozialen Einheit entwurzelt. Die Gläubiger müssen, soweit sie keine gesicherten Forderungen haben, in der Regel einen Totalverlust ihrer Forderungen hinnehmen, was dann vielleicht Ursache für den Zusammenbruch des Gläubigerunternehmens selbst ist. Und handelt es sich bei dem zerschlagenen Unternehmen um ein Familienunternehmen, wie es häufig bei den kleinen und mittleren Unternehmen der Fall ist, bedeutet die Zerstörung oftmals nicht nur den Wegfall der wirtschaftlichen Grundlage für die gesamte Familie, sondern es bedeutet vielfach auch durch die Zerrüttungen, die die Zerschlagung des Unternehmens mit sich bringen, den Wegfall der familiären Bande, z. B. durch Scheidung oder Entfremdung.

Unter der Geltung des bis Ende 1998 anwendbar gewesenen Konkursrechts wusste man, dass der Konkursantrag gleichbedeutend war mit der Zerschlagung des Unternehmens. Man versuchte, mit allen Mitteln einen Konkursantrag zu vermeiden. Die gesamte Familie zog vielfach das letzte Hemd aus, wenn auch nur eine kleine, meist unrealistische Chance bestand, den Konkurs zu vermeiden, gab Bürgschaften an die das Unternehmen finanzierenden Banken, um noch einen kleinen Kredit zu erhalten, verpfändete das Familienheim und zog auch noch die eigenen Kinder in die Haftung. Wenn, wie üblich, dadurch der Konkurs nicht verhindert werden konnte, waren alle Familienmitglieder oftmals für ihre gesamte Lebenszeit zum Sozialfall geworden – ohne Zukunft, ohne Träume, ohne Hoffnung und zuletzt ohne Selbstachtung. Man erhielt den Stempel des Versagers aufgedrückt. In Kenntnis einer solch negativen Zukunft im Falle eines Konkursantrags vermochte das Strafrecht seiner abschreckenden Funktion nicht mehr nachzukommen. Gläubiger und

Früher: Konkursantrag gleichbedeutend mit Zerschlagung des Unternehmens

Grundanliegen des neuen Insolvenzrechts: Fortführung der Unternehmen

Banken wurden getäuscht, Steuern hinterzogen, Bilanzen gefälscht, der Konkurs verschleppt, solange noch die vermeintliche Chance bestand, den Konkurs zu vermeiden.

Es ist zu hoffen, dass die entscheidende Änderung dieser negativen Grundhaltung des bisherigen Konkursrechts durch die neue, seit dem 01.01.1999 geltende Insolvenzordnung grundlegend geändert wird. Für empirisch nachweisbare Fakten, ob sich die negative Grundhaltung des bisherigen Konkursrechts entscheidend geändert hat, ist die Zeit seit der Geltung dieses Gesetzeswerkes noch zu kurz. Die Hoffnung ist aber begründet, denn das Grundanliegen der Insolvenzordnung ist die Fortführung der Unternehmen. Ferner sollen die Schuldner durch die Möglichkeit der Restschuldbefreiung nicht mehr ihrer Zukunft beraubt werden.

Aber eines gilt weiterhin – auch auf der Grundlage des neuen Insolvenzrechts – und dies soll das Buch deutlich machen: Entscheidend, ob ein Unternehmen sanierungsfähig ist und auch tatsächlich saniert werden kann, ist weiterhin der Schuldner selbst. Nur er selbst hat es in der Hand, ob die Sanierung möglich ist und gelingt. Zu hoffen, ein Insolvenzantrag, das neue Insolvenzrecht und der eingesetzte Insolvenzverwalter werden schon alles richten, wäre der falsche Weg. Das Unternehmen wird ebenso wie unter der Geltung des alten Konkursrechts zerschlagen werden.

Selbstverantwortlichkeit des Schuldners für die Sanierung

Denn auch zur Zeit der Geltung des alten Konkursrechts war die Sanierung des Unternehmens möglich, und zwar insbesondere als sogenannte außergerichtliche Sanierung oder als Sanierung über eine Auffanggesellschaft. Wer vorausschauend genug war, hatte, wenn er Fehler in der Unternehmensführung machte und das Unternehmen in die Krise brachte, auf dem kommunikativen Weg die Möglichkeit der Verhandlungen mit seinen Gläubigern. Wurden diese frühzeitig, Vertrauen erweckend und kompetent geführt, war die Stellung eines Konkursantrags oftmals nicht notwendig – oder ein gestellter Konkursantrag konnte alsbald zurückgenommen werden, nachdem unter dem Druck des Konkursantrags obstruktive Gläubiger umschwenkten und eine außergerichtliche Sanierung nun doch ermöglichten. Nicht immer war aber trotz bester Voraussetzungen und bestem Einsatz des Schuldners eine Sanierung möglich, z. B. weil gesicherte Gläubiger das betriebsnotwendige Vermögen dem Unternehmen entzogen. Unter der Geltung des neuen Insolvenzrechts können, und dies ist die entscheidende Verbesserung, ernsthaft verhandelte und aussichtsreiche Unternehmenssanierungen nunmehr auch rechtlich durchgesetzt werden.

Für nachlässige Schuldner ohne oder mit nur geringer Eigenverantwortung wird sich mit dem neuen Insolvenzrecht wenig geändert haben. Deren Unternehmen wird heute genauso zerschlagen wie frü-

her. Dann ist es aber auch im gesamtwirtschaftlichen Interesse besser, dass ein solcher Wettbewerber aus dem Wettbewerb ausscheidet. Dem nachlässigen Schuldner verbleiben in diesem Fall nur noch die Verbesserungen bei der Restschuldbefreiung. Wer nicht nur nachlässig, sondern auch strafrechtlich relevant handelt, verspielt oftmals auch diesen für ihn letzten Vorteil des neuen Insolvenzrechts.

1.1 Die Entwicklung der Insolvenzzahlen in den letzten Jahrzehnten

Im früheren Bundesgebiet hatte Anfang der achtziger Jahre die Zahl der Insolvenzen nachhaltig zu steigen begonnen. Im Jahre 1985 wurde schließlich mit knapp 19.000 Insolvenzfällen die bis dahin höchste Zahl an Insolvenzen in der Nachkriegszeit verzeichnet. Erst ab Mitte 1986 setzte eine rückläufige Entwicklung ein, die ununterbrochen bis 1991 anhielt. In jenem Jahr kam es nur noch zu nahezu 13.000 Insolvenzfällen. Ab 1992, vor allem ab 1993 nahmen insbesondere die Unternehmenszusammenbrüche wieder zu.

Die gerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen Gläubigern und Schuldnern aufgrund von Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung wurden in den alten und neuen Bundesländern bis Ende 1998 in unterschiedlichen Rechtsvorschriften geregelt. Während im früheren Bundesgebiet noch die Konkurs- und Vergleichsordnung galt, wurde in den neuen Ländern und Berlin-Ost die in wesentlichen Teilen noch vom Ministerrat der ehemaligen DDR erlassene Gesamtvollstreckungsordnung angewandt. Seit 01.01.1999 sind diese Rechtsvorschriften durch die neue einheitliche Insolvenzordnung (InsO) abgelöst worden, so dass in Ost und West die gleichen Rechtsvorschriften gelten.

Für die neuen Länder und Berlin-Ost liegen Insolvenzzahlen erst seit 1991 vor. In den Jahren 1992 und 1993 hat sich die Zahl der Anträge auf Eröffnung eines Gesamtvollstreckungsverfahrens gegenüber dem Vorjahr verdreifacht bzw. verdoppelt. Obwohl gegen Ende 1994 die Insolvenzzahlen nicht mehr in dem hohen Maße zugenommen haben wie in den Jahren davor, war der Anstieg im gesamten Jahr 1994 mit 75 % auf fast 5.000 Fälle immer noch beträchtlich. Auch in den folgenden Jahren setzte sich der Anstieg der Insolvenzen fort. 1998 belief sich die Gesamtzahl der Insolvenzen auf 9.545, d. h. 3,9 % mehr als 1997, um danach wieder steil anzusteigen.

Mit der Einführung des neuen Insolvenzrechts zum 01.01.1999 ist die Vergleichbarkeit mit den Vorjahren eingeschränkt. Insbesondere durch die Schaffung des vereinfachten Insolvenzverfahrens, das Privatpersonen die Möglichkeit bietet, sich mit Hilfe eines Insol-

**Seit dem 01.01.1999
Vereinheitlichung
des Insolvenzrechts
für alte und neue
Bundesländer**

venzverfahrens zu entschulden, ist die Gesamtzahl der Insolvenzen gestiegen. Näherungsweise vergleichbar sind aber die Zahlen zu den Unternehmensinsolvenzen. Zwischen 1999 und 2003 stiegen die Unternehmensinsolvenzen in Gesamtdeutschland von 26.620 im Jahre 1999 auf 39.470 im Jahre 2003, das ist eine Steigerung von nahezu 50 % innerhalb von vier Jahren. 2004 blieb die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen auf diesem Niveau (39.270), um von hier an zurückzugehen (für 2006 geschätzt auf ca. 33.000).

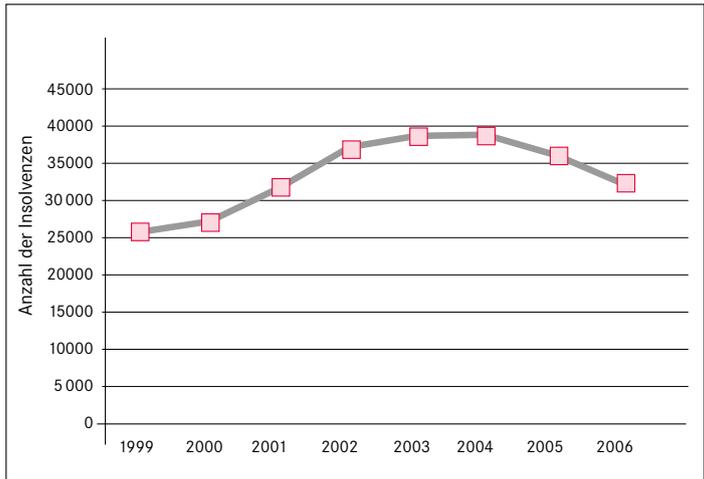


Abb. 1: Die Insolvenzentwicklung von 1999-2006; Quelle: Creditreform

Betrachtet man die Unternehmens-Insolvenzen für Gesamtdeutschland im 1. Halbjahr 2006 unter dem Gesichtspunkt der Unternehmensgröße, und zwar bezogen auf den Umsatz, so stellt man fest, dass nahezu zwei Drittel aller Unternehmensinsolvenzen auf Unternehmen entfallen, die einen jährlichen Umsatz von weniger als 0,5 Mio. € erzielt haben. Nahezu das zweite Drittel wird dann von den Unternehmen ausgefüllt, deren jährlicher Umsatz zwischen 0,5 Mio. € und 5,0 Mio. € lag. Dies bedeutet, dass 95 % aller Unternehmensinsolvenzen auf Unternehmen entfallen, die einen jährlichen Umsatz von bis zu 5,0 Mio. € erzielten.

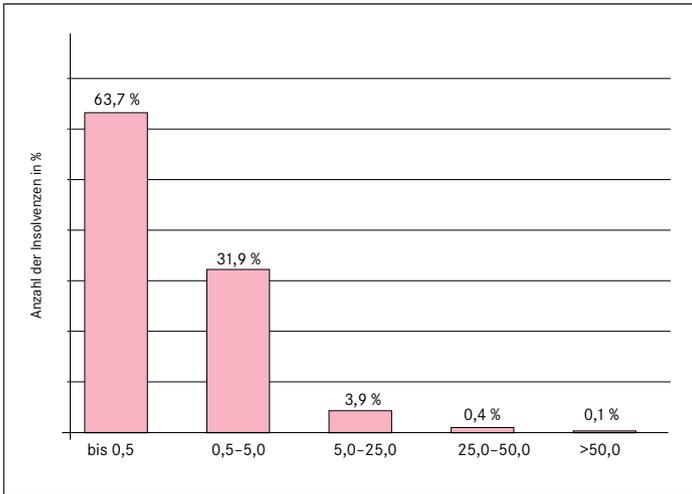


Abb. 2: Unternehmensinsolvenzen im 1. Halbjahr 2006 nach Unternehmensgrößen, Quelle: Creditreform

Betrachtet man die Insolvenzstatistik seit 1950, so zeigt das Anwachsen der Insolvenzen vor allem ab Mitte der 70er-Jahre ein ernstes Bild (Insolvenzen in den neuen Bundesländern sind nicht berücksichtigt, weil diese den Überblick verzerren würden) (siehe Abb. 3).

Hieraus kann man erkennen:

- In der Zeit von 1950 bis Anfang der 70er-Jahre, also mehr als 20 Jahre lang, war die Insolvenzrate praktisch konstant, sogar mit einem erheblichem Rückgang bis Mitte der 60er-Jahre.
- Seit Mitte der 70er-Jahre steigt die Insolvenzrate steil an.
- Der Aufwärtstrend beschleunigt sich seit den 90er-Jahren ganz erheblich.

Seit Mitte der 70er Jahre steigt die Insolvenzrate steil an

1.2 Ursachen für die Entwicklung der Insolvenzen

Was hat sich in den letzten dreißig Jahren so geändert, dass die Zusammenbrüche so steil angestiegen sind? Was hat sich vor allem seit den 90er-Jahren so geändert, dass sich die ohnehin stark steigende Insolvenzrate im Aufwärtstrend noch stärker beschleunigt? Haben die Unternehmer es verlernt, erfolgreich ein Unternehmen zu führen? Werden sie immer schlechter? Oder sind es einfach die Rahmenbedingungen, die sich erheblich verschlechtert haben? Wie wird sich diese Entwicklung fortsetzen? Werden die Insolvenzen auf diesem Stand bleiben oder sich gar noch erhöhen?

Erschwerung der wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen

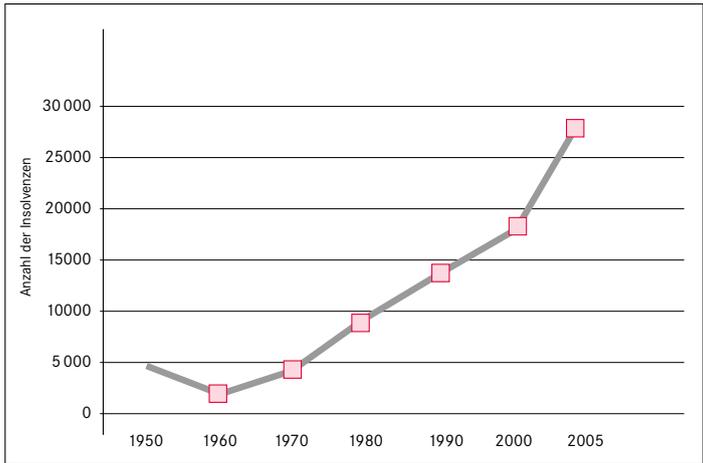


Abb. 3: Die Entwicklung der Insolvenzen von 1950 bis 2005 (alte Bundesländer), Quelle: Creditreform

Dass die Unternehmer schlechter geworden sind und daher die Unternehmen zahlreicher zusammengebrochen sind als bisher, kann kaum angenommen werden. Gründe hierfür sind nicht erkennbar. Deshalb können es nur die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen sein, die das erfolgreiche Wirtschaften immer schwerer gemacht haben.

1.2.1 Globalisierung der Wirtschaft und Unternehmensführung

Überregionale Konkurrenz

Die Wirtschaft wird immer globaler. Die Unternehmen stehen nicht mehr nur mit den Unternehmen am Nachbarort, sondern auch mit weit entfernten Unternehmen und - in zunehmendem Maße - sogar mit Unternehmen in anderen Kontinenten in Konkurrenz. Standortvorteile in anderen Ländern, z. B. geringere Steuern und Arbeitskosten und höhere Förderungen, wirken sich daher negativ aus. Je größer ein Unternehmen ist, desto mehr ist es in der Lage, die Vorteile der Globalisierung in eigenen unternehmerischen Erfolg zu verwandeln. So wird z. B. zur Durchführung einer lohnintensiven Produktion ein Zweigbetrieb in einem Land mit niedrigen Löhnen errichtet. Zudem werden Länder bevorzugt, die die Errichtung eines Produktionsstandortes mit Subventionen fördern. Große Unternehmen haben zudem den Vorteil, dass sie Mitarbeiter aus den eigenen Reihen vor Ort zur Leitung und Überwachung des Geschäftsbetriebs einsetzen können, so dass die Risiken einer fremdländischen unternehmerischen Tätigkeit begrenzt bleiben.

Ferner werden solche Unternehmen, um Unternehmenssteuern zu sparen, Holdings oder Zwischenholdings in Ländern errichten, die mit niedrigen Steuersätzen locken, so dass auch dieser Kostenfaktor erheblich reduziert werden kann.

Wer diese Möglichkeit besitzt, jeden Posten seiner GuV-Rechnung dahingehend zu überprüfen, ob es international kostengünstigere Alternativen gibt, wird auch hier weiterhin über große Konkurrenzvorteile verfügen. Wenn aber ein kleines oder mittleres Unternehmen solche Vorteile der Globalisierung nicht wahrnehmen kann, verliert es sehr schnell an Wettbewerb und ist darauf angewiesen, Nischenmärkte zu besetzen, bei denen die Nachteile, die Möglichkeiten der Globalisierung nicht nutzen zu können, nicht oder nur gering zu Buche schlagen. Er muss stets dahingehend wachsam sein, ob seine bisherigen Erfolgspotenziale weiterhin Bestand haben oder ob nicht ein Konkurrenzunternehmen die Chancen der Globalisierung erfolgreich nutzt und ihm so stark Konkurrenz macht, dass der Bestand des Unternehmens gefährdet sein kann.

Wer allerdings die Vorteile der Globalisierung nutzt und Unternehmen und Betriebe in ausländischen Ländern errichtet, geht neue Risiken ein, z. B. infolge von Unterschlagungen oder Sabotage oder von Diebstahl geistigen Eigentums.

1.2.2 Finanzierungsverhalten der Banken und Sparkassen

Die Geschäftstätigkeit der Banken und Sparkassen ist in den letzten Jahrzehnten stark ausgebaut worden. Sie drängten Unternehmen ihre Kredite förmlich auf, um die hohe, international vorhandene Liquidität unterzubringen. Dieses Verhalten hat vor allem die Banken selbst in Gefahr gebracht, Krisenkandidaten zu werden. Insolvenzen von Banken und Sparkassen wurden nur deshalb vermieden, weil die betroffenen Banken und Sparkassen von anderen Banken und Sparkassen aufgefangen wurden. In Folge dieser negativen Entwicklung haben die Banken, insbesondere auch auf Druck des Aufsichtsamtes, ihr Finanzierungsverhalten wesentlich geändert und korrigiert – vor allem gegenüber der mittelständischen Wirtschaft.

Kredite werden daher oftmals nur bei einer Sicherheitenverstärkung verlängert. Neukredite werden nur unter verschärften Bedingungen gegeben. Die Zinssätze werden erhöht. Die Beschlüsse in Basel, vor allem der sogenannte Basel II-Beschluss, hat diese Situation umso mehr zu Lasten der mittelständischen Unternehmen erschwert. Bei der Eigenkapital-Unterlegung von Krediten ist bei den finanzierenden Kreditinstituten stärker nach individuellen Risiken der Finanzierung zu differenzieren. Vor allem der Mittelstand ist hierdurch von einer Verteuerung der Kredite betroffen.

Verändertes
Finanzierungsver-
halten von Banken
und Sparkassen

Basel II

Damit wird das Klima für mittelständische Unternehmen auch in Zukunft nicht besser, sondern eher noch schärfer. Denn fast ausschließlich werden die Unternehmenskrisen unmittelbar durch eine Liquiditätskrise eingeleitet. Insgesamt wird die mittelständische Wirtschaft durch die dargelegten Entwicklungen in Zukunft über weniger Kredite und wenn, dann zu höheren Zinsen verfügen können. Es ist zu erwarten, dass damit weiterhin zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen aus Liquiditätsgründen zusammenbrechen werden.

Keine Reserven bei hoher Verschuldung

1.2.3 Hoher Verschuldungsgrad der Unternehmen

Der Verschuldungsgrad der Unternehmen ist über Jahrzehnte hinweg stark angestiegen. Damit stehen in Zeiten der wirtschaftlichen Verschlechterung des Unternehmens keine Reserven zur Verfügung. Hinzu kommt, dass sich das Risiko eines Zusammenbruchs im Falle der wirtschaftlichen Verschlechterung des Unternehmens dadurch ganz erheblich verstärkt, weil die Banken und Sparkassen im Hinblick auf die hohe Verschuldung dem Unternehmen noch schneller weitere Kredite verweigern oder die Rückzahlung bestehende Kredite einfordern. Die Reduzierung der Summe der ausgegebenen Kredite ist beispielsweise möglich, wenn die feste Laufzeit eines Darlehens ausgelaufen ist und die Bank oder Sparkasse nicht bereit ist, eine Vereinbarung über die zeitliche Verlängerung des Darlehensvertrags zu schließen. Eine Reduzierung der Summe der ausgegebenen Kredite findet aber meist auf der Ebene des Kontokorrentkredits statt. Ein solcher ist in der Regel kurzfristig kündbar oder, falls eine feste Dauer vereinbart wurde, nur mit kurzer Laufzeit versehen. Besonders gerne machen Banken und Sparkassen von der Möglichkeit Gebrauch, den Kontokorrentkredit betragsmäßig zu reduzieren, anstatt ihn vollständig zu kündigen. In solchen Fällen rächt sich schnell eine fehlerhafte Finanzierung, wenn nämlich langfristige Finanzierungselemente durch die Ausschöpfung eines Kontokorrentrahmens finanziert werden. Hier kommt schnell eine Negativspirale in Bewegung, indem die Bank oder Sparkasse eingehende Kundenzahlungen so lange einbehält, bis sich der Kontostand innerhalb des neuen reduzierten Kontokorrentrahmens befindet. Dies bringt das Unternehmen aber meist in eine ernste Liquiditätskrise, weil diese Kundenzahlungen nicht mehr für die Zahlung der laufenden Kosten zur Verfügung stehen. Steuern und Sozialversicherungsbeiträge werden in solchen Fällen nicht gezahlt und Lieferantenverbindlichkeiten geschoben. Vollstreckungshandlungen dieser Gläubiger führen dann oftmals schnell zur Insolvenz des Unternehmens.

1.2.4 Einfluss des Steuerrechts

Den hohen Anstieg der Verschuldung der Unternehmen bedingt auch das Steuerrecht, das sich in seiner strukturellen Wirtschaftsschädlichkeit noch immer nicht wesentlich geändert hat. Denn die Aufnahme von Fremdkapital wird steuerlich begünstigt und die Aufnahme von Eigenkapital steuerlich bestraft. Vor allem die Einführung des Halbeinkünfteverfahrens beeinträchtigt die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen ganz wesentlich. Stellt man eine Alternativrechnung unter steuerlichen Gesichtspunkten aus der Sicht des Gesellschafters einer GmbH, der üblichen Rechtsform kleiner und mittelständischer Unternehmen, auf, so stellt sich für ihn die Frage, wie seine Steuersituation aussieht, wenn er einerseits das Kapital der Gesellschaft als Stammkapital zuführt oder andererseits dem Unternehmen dieses Kapital als Gesellschafterdarlehen gibt. Diese Berechnung wird ihm zeigen, dass – je nach Höhe des anzuwendenden Hebesatzes bei der Gewerbesteuer – die Zuführung von Kapital in Form von Stammkapital nur sinnvoll ist, wenn der Gesellschafter persönlich zu Steuersätzen von ca. 37% bis 40% und mehr veranlagt wird. Die Inhaber kleiner und mittelständischer Unternehmen werden aber kaum zu solchen Steuersätzen veranlagt werden, und wenn, dann vielleicht nur für eine geringe Anzahl von Kalenderjahren. Selbst diejenigen, die ausnahmsweise mit ihren Steuersätzen über diesem Schwellenwert liegen, werden aber dennoch eine geringfügig erhöhte Steuer in Kauf nehmen, denn die Zuführung von Kapital an das Unternehmen in Form von Stammkapital ist endgültig und nur unter erheblich erschwerten Bedingungen der Kapitalreduzierung wieder korrigierbar. Der Gesellschafter muss und wird damit rechnen, dass in Zukunft, vor allem dann, wenn er sich in den Altersruhestand begeben möchte, seine Steuersätze in der Regel erheblich sinken werden. Er wäre schlecht beraten, dem Unternehmen die Liquidität als Stammkapital zur Verfügung zu stellen.

**Fremdfinanzierung
steuerlich
begünstigt**

1.2.5 Liquiditätssicherung

Die hohe Verschuldung der Unternehmen wird auch durch den Wunsch nach Liquiditätssicherung seitens der Gesellschafter bedingt. Gibt der Gesellschafter dem Unternehmen nämlich das Kapital als Gesellschafterdarlehen, so kann dieses leicht wieder zurückgefordert werden, solange die Rückzahlung aus dem freien Vermögen der Gesellschaft erfolgt. Dies ist bei der GmbH der Fall, solange das Stammkapital des Unternehmens durch die Rückzahlung nicht angegriffen wird.

**Höhere Liquidität
der Gesellschafter
bei Finanzierung
mittels Gesellschafterdarlehen**

Der Schutz der Kapitalausstattung des Unternehmens durch die gesetzlichen Vorschriften und durch die Rechtsprechung zum Eigenkapitalersatz von Gesellschafterdarlehen ist erheblich geringer als