

Wichtiger Hinweis: Dieses Merkblatt behandelt ausschließlich die Zahlungsunfähigkeits-Prüfung nach § 17 InsO. Bitte beachten Sie, dass daneben für Kapitalgesellschaften auch der Insolvenzgrund der Überschuldung (§ 19 InsO) geprüft werden muss. Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung sind zwei verschiedene Kriterien der Insolvenzantragspflicht. Auch wenn Ihr Unternehmen zahlungsfähig ist, kann es überschuldet sein (und umgekehrt). Dieses Merkblatt kann keine Rechts- oder Insolvenzberatung ersetzen. Im Zweifel – gerade bei drohender Zahlungsunfähigkeit – sollten Sie fachkundigen Rat einholen.

## Merkblatt: Prüfung der Zahlungsunfähigkeit (§ 17 InsO)

*Zahlungsunfähigkeit* bedeutet, dass ein Unternehmen seine fälligen Rechnungen und Verbindlichkeiten nicht mehr bezahlen kann. Für Sie als Geschäftsführer einer GmbH ist es entscheidend, diesen Zustand frühzeitig zu erkennen – denn bei eingetretener Zahlungsunfähigkeit sind Sie gesetzlich verpflichtet, spätestens innerhalb von drei Wochen Insolvenzantrag zu stellen. Dieses Merkblatt hilft Ihnen, anhand von vier Kernfaktoren selbst einzuschätzen, ob Ihr Unternehmen zahlungsunfähig im Sinne des § 17 InsO ist. Die vier Kernfaktoren sind: 1. Liquide Mittel, 2. Fällige Verbindlichkeiten, 3. Liquiditätsquote und 4. Drei-Wochen-Prognose. Für jeden dieser Punkte wird im Folgenden erläutert, welche Zahlen Sie benötigen, woher Sie sie bekommen, wie Sie sie berechnen und worauf Sie bei der Bewertung achten sollten.

### 1. Liquide Mittel

Was ist das? Liquide Mittel sind alle sofort verfügbaren Geldmittel Ihres Unternehmens. Dazu zählen vor allem Bargeld und Bankguthaben (Kontostände auf Ihren Firmenkonten). Ebenfalls können ungenutzte Kreditlinien (z. B. der verbleibende Dispokredit/Kontokorrentkredit Ihrer Bank) und schnell zu Geld machbare Wertpapiere als liquide Reserve berücksichtigt werden.

Benötigte Zahlen: Sammeln Sie die aktuellen Kontostände aller Geschäftskonten (inklusive Tagesgeldkonten) und den Kassenbestand (Bargeld in der Unternehmenskasse). Notieren Sie auch den freien Betrag eines Kontokorrentkredits, falls Ihr Konto ein Limit hat und dieses noch nicht ausgeschöpft ist.

Woher? Die Kontostände entnehmen Sie den aktuellen Kontoauszügen oder dem Online-Banking. Den Bargeldbestand finden Sie im Kassenbuch oder durch direktes Nachzählen der Kasse. Informationen zu verfügbaren Kreditlinien erhalten Sie aus Ihrem Bankvertrag oder von Ihrem Bankberater (oft auch im Online-Banking ersichtlich als „verfügbarer Betrag“).

Erstellt mit Hilfe von KI. Verfasser André Zimmermann. Alle Angaben sind ohne Gewähr und nicht verbindlich. Es gilt der [Haftungsausschluss](#)

## Hilfestellung zur Prüfung der Zahlungsunfähigkeit

Berechnung: Addieren Sie alle genannten Posten, um die Gesamtsumme der liquiden Mittel zu erhalten. Beispiel: Konto 1 hat 10.000 €, Konto 2 hat 5.000 €, Kasse 500 € – zusammen 15.500 € liquide Mittel. Wenn Sie eine Kreditlinie mit z. B. noch 2.000 € verfügbarem Betrag haben, könnten Sie diese hinzuaddieren und kämen auf 17.500 € verfügbare Mittel. Diese Summe ist Ihr sofort einsetzbares „Polster“, um Verbindlichkeiten zu bezahlen.

Worauf ist zu achten? Zählen Sie nur Gelder, über die Sie sofort verfügen können. Nicht dazu gehören z. B. offene Kundenrechnungen (Forderungen), die zwar gestellt, aber noch nicht bezahlt sind – diese sind erst liquide, wenn das Geld tatsächlich eingeht. Auch Vorräte oder Anlagen (Maschinen, Fahrzeuge etc.) zählen nicht zu den liquiden Mitteln, da sie nicht unmittelbar als Zahlungsmittel verfügbar sind. Typische Fehlerquellen sind, erwartete Einnahmen oder noch nicht ausgezahlte Kredite bereits als liquide Mittel einzurechnen – vermeiden Sie das. Arbeiten Sie mit dem Betrag, der heute tatsächlich abrufbar ist.

## 2. Fällige Verbindlichkeiten

Was ist das? Fällige Verbindlichkeiten sind alle Zahlungsverpflichtungen, die aktuell zur Zahlung fällig sind. Vereinfacht: alle Rechnungen und Verpflichtungen, deren Zahlungsziel erreicht oder überschritten ist, so dass die Gläubiger jetzt berechtigterweise Zahlung verlangen können.

Benötigte Zahlen: Stellen Sie eine Liste aller offenen Rechnungen und Schulden zusammen, die *sofort* bezahlt werden müssten. Dazu zählen z. B. Lieferantenrechnungen, Miet- oder Leasingraten, Kredit- oder Darlehensraten, Löhne/Gehälter (falls der Zahltag bereits fällig ist oder vergangen), sowie fällige Steuern (z. B. Umsatzsteuer, Lohnsteuer) und Sozialversicherungsbeiträge. Jede Verbindlichkeit, deren Fälligkeitsdatum heute oder in der Vergangenheit liegt, gehört in diese Aufstellung.

Woher? Nutzen Sie Ihre Buchhaltung und Unterlagen: Eine Offene-Posten-Liste der Kreditoren (Lieferanten) aus der Finanzbuchhaltung ist hilfreich, sofern sie nach Fälligkeitsdatum sortiert ist. Andernfalls schauen Sie durch alle eingegangenen Rechnungen und markieren diejenigen, deren Zahlungsfrist abgelaufen ist. Prüfen Sie auch Verträge und Zahlungstermine für regelmäßig anfallende Kosten (Miete, Leasing, Darlehen). Für Steuern und Abgaben ziehen Sie die letzten Steuerbescheide oder Meldungen heran – dort stehen Fälligkeitstermine. Erstellen Sie so vollständig wie möglich eine Übersicht aller fälligen Beträge.

Berechnung: Addieren Sie die Beträge aller fälligen Verbindlichkeiten zusammen. Das Ergebnis ist die Gesamtsumme der aktuell fälligen Zahlungsverpflichtungen. Beispiel: 8.000 € an unbezahlten Lieferantenrechnungen + 5.000 € fällige Lohnsteuer + 2.000 € Mietzahlung überfällig + 5.000 € fällige Kreditrate = 20.000 € fällige Verbindlichkeiten gesamt.

Worauf ist zu achten? Berücksichtigen Sie nur die Verbindlichkeiten, die *jetzt* fällig sind. Noch nicht fällige zukünftige Zahlungen (z. B. eine Rechnung, die erst nächste Woche fällig wird) bleiben in diesem Schritt unberücksichtigt – sie fließen später in die Drei-Wochen-Prognose ein. Achten Sie darauf, keine fällige Verbindlichkeit zu vergessen. Typische Fehlerquellen sind z. B. Steuerzahlungen oder Sozialabgaben, die quartalsweise anfallen – diese werden leicht übersehen, müssen aber einbezogen werden, wenn die Fälligkeit bereits erreicht ist. Auch versteckte Schulden wie rückständige Zahlungen an die Sozialkasse, Versorgungswerke oder älteren Darlehen dürfen nicht ausgelassen werden. Wenn ein Gläubiger Ihnen offiziell Zahlungsaufschub (Stundung) gewährt hat und die neue Frist noch nicht abgelaufen ist, zählt die entsprechende Verbindlichkeit vorerst *nicht* als aktuell fällig (dokumentieren Sie solche Vereinbarungen schriftlich). Im Zweifel jedoch sollten Sie eher mehr Posten ansetzen – Transparenz über alle Verpflichtungen ist wichtig.

### 3. Liquiditätsquote

Was ist das? Die Liquiditätsquote zeigt das Verhältnis zwischen Ihren liquiden Mitteln und den fälligen Verbindlichkeiten – also in welchem Umfang die sofort verfügbaren Gelder die aktuell fälligen Schulden decken. Sie wird häufig in Prozent angegeben. Eine Liquiditätsquote von 100 % bedeutet, dass genau alle fälligen Zahlungen gedeckt sind. Über 100 % hieße, Sie haben mehr Geld als Schulden (kurzfristig), und unter 100 % heißt, es fehlt Geld.

Benötigte Zahlen: Hierfür benötigen Sie lediglich die beiden Summen, die Sie bereits ermittelt haben: Summe liquide Mittel und Summe fällige Verbindlichkeiten (aus den Punkten 1 und 2).

Woher? Die Zahlen haben Sie aus den vorherigen Schritten. Stellen Sie sicher, dass beide Summen sich auf denselben Stichtag beziehen (idealerweise “heute”). Das heißt, Kontostände und offene Posten werden zum gleichen Zeitpunkt betrachtet.

Berechnung: Berechnen Sie  $\text{Liquiditätsquote} = (\text{Liquide Mittel} / \text{fällige Verbindlichkeiten}) \times 100 \%$ . Beispiel mit obigen Zahlen:  $15.500 \text{ €} / 20.000 \text{ €} = 0,775$ . Multipliziert mit 100 % ergibt das 77,5 % Liquiditätsquote. Sie können auch sagen: Ihnen fehlen rund 22,5 % der benötigten Mittel ( $100 \% - 77,5 \% = 22,5 \% \text{ Deckungslücke}$ ). Liegt die Quote bei 100 %, hätten Sie eine Deckung von 100 % (keine Lücke).

Worauf ist zu achten? Je niedriger die Liquiditätsquote unter 100 % liegt, desto kritischer ist die Situation. Insolvenzreife Richtwerte: In der Praxis gilt oft die Faustregel, dass eine Unterdeckung von 10 % oder mehr (d.h. Liquiditätsquote unter 90 %) ein starkes Indiz für Zahlungsunfähigkeit ist. Ist die Liquiditätsquote deutlich unter 100 %, sollten Sie besonders aufmerksam die nächste Maßnahme (Drei-Wochen-Prognose) durchführen. Eine knapp unter 100 % liegende Quote (z. B. 95 %) kann eventuell durch kurzfristige Maßnahmen noch ausgeglichen werden (das wäre dann eine *vorübergehende Zahlungsstockung*, keine Insolvenz). Hingegen bedeutet eine sehr niedrige Quote (z. B.

Erstellt mit Hilfe von KI. Verfasser André Zimmermann. Alle Angaben sind ohne Gewähr und nicht verbindlich. Es gilt der [Haftungsausschluss](#)

50 % oder 60 %), dass ein großer Teil der Rechnungen aktuell nicht bezahlt werden kann – hier liegt höchstwahrscheinlich Zahlungsunfähigkeit vor, sofern sich das nicht umgehend ändert. Achten Sie auch darauf, nicht Schönzurechnen: Die Quote ist nur so genau wie die Zahlen, die Sie eingegeben haben. Deshalb müssen die Summen aus Punkt 1 und 2 korrekt und vollständig sein.

### 4. Drei-Wochen-Prognose

Was ist das? Die Drei-Wochen-Prognose ist eine kurzfristige Liquiditätsplanung über die nächsten 21 Tage. Sie zeigt, ob Ihr aktueller Liquiditätsengpass innerhalb von drei Wochen behoben werden kann. Hintergrund: Die Insolvenzordnung gesteht einem zahlungsunfähigen Unternehmen maximal drei Wochen zu, um eine Liquiditätslücke zu schließen – gelingt das in dieser Zeit nicht, liegt rechtlich eine Zahlungsunfähigkeit vor. Mit der Prognose prüfen Sie, ob genügend Geld zufließen wird (oder Ausgaben sich verschieben lassen), um innerhalb von drei Wochen alle fälligen Verbindlichkeiten zu begleichen.

Benötigte Zahlen: Sie brauchen einen Ausblick auf alle erwarteten Einnahmen und Ausgaben in den kommenden 21 Tagen. Das umfasst: voraussichtliche Geldeingänge (z. B. Kundenüberweisungen auf offene Rechnungen, Auszahlungen aus Krediten oder zugesagte Finanzmittel) sowie fällige Ausgaben in diesem Zeitraum (z. B. anstehende Lohnzahlungen, Miete, weitere Rechnungen, die im Laufe der drei Wochen fällig werden, Steuer-Vorauszahlungen etc.). Beginnen Sie mit dem Betrag Ihrer aktuellen liquiden Mittel als Startwert.

Woher? Schauen Sie in Ihre Finanzplanung und Auftragsübersicht: Welche Kunden haben offene Rechnungen, die in den nächsten Tagen bezahlt werden sollten? Prüfen Sie Ihre Debitorenbuchhaltung oder Offene-Posten-Liste der Forderungen, um abzuschätzen, welche Beträge wahrscheinlich in den nächsten drei Wochen eingehen. Berücksichtigen Sie vertraglich festgelegte Zahltermine (z. B. viele Kunden zahlen am Monatsende, oder in 30 Tagen netto). Auf der Ausgabenseite prüfen Sie Ihren Termin-Kalender und Verträge: Wann sind wieder Löhne fällig? Stehen in den nächsten drei Wochen Quartalssteuern an? Gibt es geplante Lieferantenzahlungen mit Zahlungsziel innerhalb der drei Wochen? Notieren Sie alle solchen Termine und Beträge. Oft hilfreich ist es, jede Woche einzeln zu betrachten (Woche 1, Woche 2, Woche 3).

Berechnung/Planaufstellung: Erstellen Sie eine einfache Liquiditätsplanung über 3 Wochen. Das kann z. B. eine Tabelle sein, in der Sie für jede Woche (oder jeden Tag, wenn es sehr eng ist) Startbestand liquide Mittel, + erwartete Einnahmen und – fällige Ausgaben auflisten, um den voraussichtlichen Endbestand zu ermitteln. Starten Sie in Woche 1 mit Ihren heutigen liquiden Mitteln. Addieren Sie alle Zahlungen, die Sie *mit hoher Wahrscheinlichkeit* in Woche 1 erhalten, und ziehen Sie alle Zahlungen ab, die Sie in Woche 1 leisten müssen. Das Ergebnis ist der prognostizierte Kassenbestand am Ende von Woche 1. Nehmen Sie diesen als Start für Woche 2 und verfahren Sie genauso bis zum Ende von Woche 3. Am Ende der drei Wochen sehen Sie, ob (und wann) Ihre

## Hilfestellung zur Prüfung der Zahlungsunfähigkeit

Liquiditätslücke geschlossen wird oder ob Sie weiterhin Verbindlichkeiten nicht bedienen können.

Worauf ist zu achten? Seien Sie bei dieser Prognose realistisch und vorsichtig: Zählen Sie nur solche Einnahmen, mit deren Eingang innerhalb der 3 Wochen sicher gerechnet werden kann. Zum Beispiel dürfen bereits gestellte Kundenrechnungen eingeplant werden, wenn erfahrungsgemäß die Zahlung zeitnah erfolgt oder der Kunde die Zahlung zugesagt hat. Ungewisse oder erst später zu erwartende Geldeingänge (etwa ein Auftrag, der erst nach 2 Monaten bezahlt wird, oder vage Aussicht auf eine Finanzspritze) sollten *nicht* eingerechnet werden. Auf der Ausgabenseite hingegen rechnen Sie lieber mit allen Verpflichtungen, die voraussichtlich auftreten. Versuchen Sie nicht, Ausgaben unrealistisch auszublenden – wenn Sie wissen, dass in zwei Wochen Gehälter gezahlt werden müssen, gehören diese in die Planung, selbst wenn die Kasse knapp ist. Ebenso sollten Sie mögliche Nachzahlungen oder unregelmäßige Ausgaben (z. B. jährliche Versicherungsprämien oder Instandhaltungen, falls innerhalb des Zeitraums fällig) berücksichtigen.

Nachdem Sie die Planung aufgestellt haben, prüfen Sie das Ergebnis kritisch: Kann Ihr Unternehmen innerhalb von drei Wochen alle anfänglich fälligen Verbindlichkeiten bezahlen? Falls ja – wenn also z. B. ausreichende Kundenzahlungen reinkommen und am Ende der Drei-Wochen-Frist keine ungedeckten Rechnungen mehr übrigbleiben – dann handelt es sich vermutlich um eine vorübergehende Zahlungsstockung und *nicht* um eine dauerhafte Zahlungsunfähigkeit. In diesem Fall müssen Sie zwar aufmerksam bleiben, aber es besteht (noch) keine Insolvenzantragspflicht wegen Zahlungsunfähigkeit. Falls jedoch die Prognose zeigt, dass auch nach drei Wochen nicht alle fälligen Rechnungen bezahlt werden können (es bleibt also eine Liquiditätslücke von  $\geq 10\%$  bestehen), dann liegt Zahlungsunfähigkeit im Sinne des § 17 InsO vor. In diesem Fall müssen Sie unverzüglich, spätestens bis zum Ablauf der drei Wochen ab Eintritt der Zahlungsunfähigkeit, den Insolvenzantrag stellen, um keine Insolvenzverschleppung zu begehen.

---

Rechtlicher Hinweis: Dieses Merkblatt behandelt ausschließlich die Prüfung der *Zahlungsunfähigkeit* nach § 17 InsO. Bitte beachten Sie, dass daneben der Insolvenzgrund der *Überschuldung* (§ 19 InsO) gesondert geprüft werden muss. Die Feststellung einer bilanziellen Überschuldung erfordert eine eigenständige Betrachtung (Vermögen vs. Schulden und Fortführungsprognose) und ist nicht Gegenstand dieses Merkblatts. Im Zweifel ziehen Sie bitte fachkundigen Rat (Insolvenzberater, Rechtsanwalt oder Steuerberater) hinzu. Als Geschäftsführer sind Sie verpflichtet, bei Vorliegen eines Insolvenzgrundes fristgerecht einen Insolvenzantrag zu stellen – Verstöße hiergegen (Insolvenzverschleppung) können straf- und haftungsrechtliche Folgen haben.