

NEUE GESCHÄFTSFELDER

Warum ein Jahresabschluss ohne Unternehmensplanung heute nicht mehr reicht

von Dipl.-Bankbetriebsw. Ulrich Bendel, Unternehmensberater CMC/BDU
Restrukturierungs- & Sanierungsberater, Limburg, www.etl-mcpmc.de

| Braucht ein Steuerberater neue Dienstleistungsangebote, um mit der Kanzlei zukunftsfähig zu bleiben? Wenn man sich die Möglichkeiten der Digitalisierung mit Blick auf „Künstliche Intelligenz“ anschaut, dann ja! Wir sehen z. B., dass Buchhaltungssysteme mit Zahlungsverkehrssystemen zusammenwachsen. Allein dadurch werden Dienstleistungen aufseiten des Steuerberaters wegfallen, weshalb es wichtig ist, nach neuen Dienstleistungsangeboten Ausschau zu halten. Der Beitrag geht daher der Frage nach, ob sich für den Steuerberater aus dem StaRUG neue Dienstleistungsangebote ergeben können (z. B. als Sanierungsmentor für Mandanten). |

Das Thema Insolvenzberatung aus Sicht der Steuerberatung

Der Steuerberater konnte bis zum BGH (26.1.17, IX ZR 285/14) insolvenzrechtliche Themen völlig außer Acht lassen. Das hat sich seit diesem Urteil gravierend verändert. Seither muss sich der Steuerberater mit insolvenzrechtlichen Tatbeständen im Rahmen der Jahresabschlusserstellung auseinandersetzen. Der Jahresabschluss darf nur auf Basis von „Going-Concern-Werten“ aufgestellt werden, sofern nicht tatsächliche und rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen. Dies hat er zu prüfen (siehe hierzu auch IDW S 11).

Stellt er z. B. in dem aus der laufenden Finanzbuchhaltung erstellten Bilanzstatus eine mögliche Überschuldung fest oder zeigt die betriebswirtschaftliche Auswertung eine Verlustsituation einhergehend mit Liquiditätsproblemen, muss er darauf hinweisen, dass der Mandant eine insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose vorlegen muss. Selbst wenn der Berater diese Prognose erstellen könnte, sollte er es wegen Interessenkonflikten und unter Haftungsgesichtspunkten nicht tun. Allerdings hat der Steuerberater die vom Mandanten vorgelegte Fortbestehensprognose auf Plausibilität zu prüfen.

Diese gesetzliche Grundlage wurde nun explizit ins StaRUG aufgenommen, wie wir später noch sehen werden. Aber eine gesetzliche Grundlage ist erst einmal noch kein Grund, sein Dienstleistungsangebot als Steuerberater zu erweitern. Oder doch?

Gesetzliche Anforderungen aus StaRUG für Steuerberater

Deutschland war eines der wenigen Mitgliedsländer der EU, die bislang nicht über ein vorinsolvenzliches Restrukturierungsverfahren verfügten. Mit dem Gesetz zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts (SanInsFoG – seit 1.1.21 in Kraft) wurde die EU-Richtlinie 2019/1023 und die Umsetzung der Ergebnisse der Evaluation des „ESUG“ umgesetzt. Herzstück des SanInsFoG ist in Artikel 1 das Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (StaRUG).

Die Suche nach neuen Geschäftsmodellen

Steuerberater kommen um das Insolvenzthema nicht mehr herum

Reicht das StaRUG für neues Dienstleistungsangebot?

Bisher war es nur innerhalb eines Insolvenzverfahrens möglich, Restrukturierungsmaßnahmen wie insbesondere einen Teilverzicht auf Forderungen gegen den Willen einzelner Gläubiger oder Gläubigergruppen durchzusetzen. Diese Möglichkeit bietet nun das StaRUG in einem frühen Stadium außerhalb der Insolvenz. Ziel des Restrukturierungsverfahrens ist nach § 29 StaRUG die „nachhaltige“ Beseitigung der drohenden Zahlungsunfähigkeit. Das Gesetz besteht aus vier Teilen:

- **Teil 1:** Krisenfrüherkennung und -management (§ 1)
- **Teil 2:** Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen (§§ 2–93)
- **Teil 3:** Sanierungsmoderation (§§ 94–100)
- **Teil 4:** Frühwarnsysteme (§§ 101–102)

Das Gesetz konzipiert den präventiven Rahmen nicht als ein integriertes Verfahren, sondern als einen modularen Verfahrensrahmen, dessen Elemente ein sanierungswilliger Schuldner einzeln oder auch aufeinander aufbauend in Anspruch nehmen kann. Deshalb betrachten wir die einzelnen Teile, um zu schauen, ob sich hieraus Dienstleistungen ableiten lassen, die der Steuerberater anbieten könnte.

Teil 1: § 1 Krisenfrüherkennung

Es gibt einige Gesetzesgrundlagen, welche die Geschäftsführung von Kapitalgesellschaften verpflichten, in Angelegenheiten der Gesellschaft die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes anzulegen (vgl. § 43 Abs. 1 GmbHG). Hierzu gehört insbesondere die Einrichtung eines Risikomanagementsystems.

Mit dem Inkrafttreten des SanInsFoG zum 1.1.21 wurde eine schon bestehende gesetzliche Verpflichtung zur Errichtung eines Risikomanagementsystems zumindest für Aktiengesellschaften und große GmbHs nochmalig im StaRUG, jedoch im speziellen Kontext einer Restrukturierung, gesellschaftsformneutral (Kapitalgesellschaften) und größenunabhängig aufgenommen. In § 1 heißt es:

■ § 1 StaRUG

„Organschaftliche Vertreter werden hierin angehalten, fortlaufend über Entwicklungen, welche den Fortbestand der juristischen Person gefährden könnten, zu wachen und ggf. geeignete Gegenmaßnahmen zu ergreifen.“

Völlig größenunabhängig lässt sich aus der Zentralnorm des § 43 GmbHG für organschaftliche Vertreter die dringende Notwendigkeit bzw. Verpflichtung zur Einrichtung eines Risikomanagementsystems ableiten – allein schon aus haftungsrechtlichen Gesichtspunkten.

Beim Aufbau eines Risikomanagementsystems kann der Steuerberater unterstützend zur Seite stehen. Basis bildet hier das Angebot einer digitalisierten Finanzbuchhaltung, die in der Lage ist, jederzeit ihre Kapazitäten zu erweitern, um der steigenden Nachfrage seitens der Mandanten Rechnung zu tragen.

Restrukturierung
auch außerhalb des
Insolvenzverfahrens

Geben die einzelnen
Teile etwas für neue
Dienstleistungen
her?

Einrichtung eines
Risikomanagement-
systems ...

... allein schon der
Beraterhaftung
wegen!

Teil 2: § 2–93 Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen

Dieser Teil beschreibt die Erstellung und Durchführung des Restrukturierungsrahmens. Hier ist ähnlich der Erstellung eines Insolvenzplans für das Insolvenzgericht ein Restrukturierungsplan mit Vergleichsrechnung dem zuständigen Gericht vorzulegen. In diesem Teil sehe ich keine Möglichkeiten neue Dienstleistungsangebote durch den Steuerberater anzubieten. Was Mandanten hier an Beratung erwarten, können nur Sanierungserfahrene Unternehmensberatungen und Insolvenzverwalter abdecken. Hat ein Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer allerdings jahrelange Erfahrung im Restrukturierungsbereich und erstellt z. B. regelmäßig Sanierungsgutachten nach IDW S6 ist er natürlich als Restrukturierungsberater i. S. d. § 74 StaRUG geeignet.

Nur für Sanierungserfahrene Berater

Teil 3: Sanierungsmoderation (§§ 94–100)

Die Sanierungsmoderation kann unabhängig vom Restrukturierungs- und Stabilisierungsrahmen und dessen Instrumentarium in Anspruch genommen werden. Der Sanierungsmoderator soll bei der Ausarbeitung einer Lösung zur Überwindung der wirtschaftlichen Schwierigkeiten und bei dem Abschluss eines Sanierungsvergleichs helfen. Sie kann als Vorstufe zur möglichen Inanspruchnahme von Instrumentarien des Sanierungs- und Restrukturierungsrahmens genutzt werden und soll vor allem für Kleinst- und kleine Unternehmen in Betracht kommen, die sich die Beratung durch professionelle Sanierungsberater nicht leisten können.

Vorstufe des Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmens

Die Sanierungsmoderation wird gerichtlich bestellt und es soll eine in Sanierungs- und Restrukturierungsfragen erfahrene Person sein. Wenn der Steuerberater in den vergangenen Jahren auf diesem Fachgebiet beraten hat, wäre er als Sanierungsmoderator geeignet.

Setzt ebenfalls Sanierungserfahrung voraus

Teil 4: Frühwarnsysteme (§§ 101–102)

Um die Möglichkeiten des StaRUG zur Sanierung und Restrukturierung überhaupt nutzen zu können, muss der Mandant des Steuerberaters überhaupt über ein Instrumentarium verfügen, um die drohende Zahlungsunfähigkeit festzustellen. In § 101 StaRUG regelt, dass das BMJV Informationen über die Verfügbarkeit von durch öffentliche Stellen angebotenen Instrumentarien zur frühzeitigen Identifizierung von Krisen bereitstellt. § 102 StaRUG wendet sich direkt u. a. an Steuerberater, die mit Erstellung von Jahresabschlüssen befasst sind. Hier heißt es:

Instrumentarium zur Entdeckung der drohenden Zahlungsunfähigkeit

■ § 102 StaRUG

„Bei der Erstellung von Jahresabschlüssen haben die damit befassten Berufsträger den Mandanten auf das Vorliegen eines Insolvenzantragsgrundes i. S. d. §§ 17–19 InsO und den damit im Zusammenhang stehenden Verpflichtungen hinzuweisen.“

Da der Steuerberater in der Regel nicht nur den Jahresabschluss, sondern auch die Finanzbuchhaltung für die Mandanten führt, hat er mögliche Insolvenzgründe quasi schon im System erfasst. Der § 102 StaRUG knüpft hier nahtlos an das bereits erwähnte Urteil des BGH (26.1.17, IX ZR 285/14) an. Aus dieser Tatsache heraus lässt sich, aus meiner Sicht zwingend, eine neue Dienstleistung in Form einer integrierten Unternehmensplanung in Verbindung mit einem Tool für Krisenfrüherkennungskriterien ableiten.

Unternehmensplanung als sinnvolle neue Dienstleistung

Dienstleistungsangebot: Integrierte Unternehmensplanung mit Frühwarnsystem

Grundvoraussetzung jeder Planerstellung sind eine aussagefähige aktuelle Finanzbuchhaltung und die Vorlage des Jahresabschlusses des letzten Geschäftsjahres. Sinnvollerweise und auch i. S. d. StaRUG sollte der Zeitraum der Unternehmensplanung das laufende Geschäftsjahr und das folgende Geschäftsjahr umfassen.

Voraussetzung 1: Buchhaltung auf Abschlussniveau

Einige Steuerberater werden sagen: „Ich wäre ja schneller in der Erstellung der Buchführung und des Jahresabschlusses, aber der Mandant liefert die erforderlichen Unterlagen nicht rechtzeitig und unvollständig ab.“ Das stimmt sehr oft, aber ich denke, das kann man in den Griff bekommen. Denn das ist Erziehungssache. Nach meiner Erfahrung ist es wichtig, mit Mandanten ein ausführliches Beratungsgespräch über Sinn und Zweck der Finanzbuchhaltung zu führen, und zwar aus betriebswirtschaftlicher Sicht. Dabei sollte aufgezeigt werden, welche Aufgaben der Mandant zu übernehmen hat und welche die Steuerkanzlei. Gute Erfahrung haben wir außerdem mit einer unterschiedlichen Honorargestaltung gemacht. Das heißt, bei gut aufbereiteter und zeitnaher Einreichung der Unterlagen wird es billiger, sonst teurer.

Eine entscheidende Schnelligkeit und Zuverlässigkeit im Bereich der Finanzbuchhaltung wird durch eine konsequente Digitalisierung der Finanzbuchhaltung erreicht. In der Coronazeit haben wir alle eines gelernt, dass vieles digital funktioniert und auch von den Mandanten positiv angenommen wird. Diesen Zeitgeist sollten wir nutzen und konsequent in die digitale Finanzbuchhaltung investieren.

Voraussetzung 2: Planungssoftware

Das Dienstleistungsangebot im Sinne des StaRUG soll eine integrierte Unternehmensplanung sein. Das heißt, wir planen Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und die Liquidität des Mandanten.

Um, wie es das StaRUG und auch Banken fordern, qualitativ hochwertig zu planen, ist die Investition in eine Planungssoftware unumgänglich. Ich rate eindringlich von irgendwelchen „Excel-Versuchen“ ab, allein schon aus Haftungsgründen. Mit einer Planungssoftware haben Sie die Sicherheit, dass Unplausibilitäten sofort entdeckt werden. Darüber hinaus bieten die Planungstools auch die Möglichkeit der Erstellung von Soll- /Ist-Vergleichen in allen Rechenwerken (Bilanz, GuV, Liquidität). Ganz wichtig ist außerdem, dass es möglich ist, Forecast-Werte auf den Bilanzstichtag zu berechnen und in einem überschaubaren Zeitaufwand Plananpassungen vorzunehmen.

Wir selbst nutzen seit über einem Jahr eine Planungssoftware, bei der es möglich ist, aus marktüblichen Buchführungsprogrammen die Ist-Zahlen direkt ins Planungsprogramm einzulesen. Die umfangreiche händische Eingabe, wie sie bei unserem alten Programm notwendig war, entfällt. Dadurch gewinnen die Mitarbeiter mehr Zeit, um sich um die eigentliche Planerstellung und die Beratung zu kümmern.

Grundvoraussetzungen der Planung

Wenn der Mandant bremst, erziehen!

Konsequente Digitalisierung

Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätsplanung

Professionelle Dienstleistung nur mit professioneller Software

Unsere Planungsbausteine

Nachfolgend möchte ich kurz die Bausteine erläutern, aus denen die Unternehmensplanung in unserem Hause besteht.

Baustein 1: Prämissengespräch – Aufbereitung der Planungsprämissen

Zunächst erstellen wir – unabhängig von der Planungssoftware – auf Excel-basis Übersichten, um die Planungsprämissen zu besprechen. Die Dateien enthalten u. a. steuerliche Informationen, Brancheninformationen, Bankenspiegel, die Bilanzstruktur und alle Konten der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Zahlen der letzten zwei bis drei Jahre.

Die Übersichten mit den Planungsprämissen besprechen wir dann mit dem Mandanten. Hier geht es darum, aus der wirtschaftlichen Ist-Situation auf Kontenebene Planzahlen festzulegen. Dieses Prämissengespräch ist sehr ausführlich und dauert i. d. R. zwei Stunden. Bei Mandanten, die das erste Mal ein solches Gespräch erleben, stellen wir sehr interessante Reaktionen fest: Sie müssen sich häufig das erste Mal bis auf Kontenebene mit ihren Zahlen beschäftigen, zweifeln regelmäßig an der Korrektheit der Buchführung und sind vor allem über die Höhe einzelner Kostenpositionen sehr überrascht.

Eine weitere Herausforderung ist natürlich die Projektion der einzelnen Positionen in die Zukunft. Hier ist der Berater gefordert, den Mandanten zu führen, um zu einer Festlegung von Planwerten zu kommen. Die Mandanten lernen ihr Unternehmen das erste Mal von der betriebswirtschaftlichen Seite bis ins Detail kennen. Wir bekommen nach solchen Gesprächen sehr häufig ein positives Feedback.

Baustein 2: Planungsgespräch – Planung für das laufende und das kommende Jahr

Auf Basis des Gesprächs erstellen wir dann mit der Planungssoftware die integrierte Unternehmensplanung und bereiten das zweite Gespräch vor – das eigentliche Planungsgespräch. Im Planungsgespräch lernen die Mandanten dann, welche Auswirkungen z. B. Debitorenlaufzeiten, Warenumschlag oder Veränderungen des Rohertrags auf den Gewinn, die Bilanzstruktur oder die Liquidität haben. Die Mandanten können nun besser verstehen, wie die unternehmerischen Entscheidungen auf die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung oder die Liquidität wirken. Hier liegt schon ein erheblicher Mehrwert in der Mandantenbeziehung.

Nach dem Planungsgespräch wird die Unternehmensplanung final erstellt und von uns an die festgelegten Adressaten versandt. Es empfiehlt sich, die Mandanten bei der Vorstellung der Planung z. B. bei Banken zu begleiten. Mit der integrierten Unternehmensplanung, die bei uns immer das laufende und das folgende Geschäftsjahr umfasst, hat der Mandant den Schlüssel zur Anwendung des StaRUG in der Hand.

Die planungsrelevanten Informationen zusammentragen

Gemeinsam Ansätze für Sollwerte finden

Mandanten erkennen wirtschaftliche Zusammenhänge

Finale Planung geht an die Adressaten

Baustein 3: Frühwarnsystem

Kommen wir nun zum Baustein Frühwarnsystem. Unternehmenskrisen entstehen i. d. R. nicht über Nacht. Vielmehr entwickeln sich Krisen schleichend, Alarmsignale und Warnhinweise werden über einen längeren Zeitraum nicht erkannt oder negiert. Auch sehen viele Steuerberater im Rahmen der Abschlusserstellung diese Warnhinweise, fühlen sich aber nicht zuständig.

Wenn man aber das StaRUG im positiven Sinne für die Beratung nutzen will, ist es wichtig sich mit Frühwarnindikatoren zu beschäftigen. Nach einer Statistik von PWC nehmen Mandanten erst ein bis zwei Jahre nach Auftreten von Krisenindikatoren professionelle Restrukturierungsberatung in Anspruch. Je früher professionelle Hilfe in Anspruch genommen wird, desto größer ist die Chance, dass eine Restrukturierung erfolgreich endet.

Es gibt in Deutschland einige Initiativen, die sich als Ziel die Früherkennung von Unternehmenskrisen gesetzt haben. Ein Beispiel ist der „Online-Selbstcheck für Unternehmen in der Krise“ des Deutschen Instituts für angewandtes Insolvenzrecht e. V. (www.starker-unternehmer.de). Es wird z. B. gefragt nach

- der wirtschaftlichen Situation,
- dem Wohlbefinden des Unternehmers,
- der Einschätzung des Geschäftsmodells,
- der Einschätzung von Umsatz- und Kundenentwicklungen etc.

Ich möchte hier eine Übersicht des BDU-Fachverbands Sanierung- und Restrukturierung (sie steht am Ende des Beitrags) vorstellen, die solche Indikatoren nach den einzelnen Krisenstadien, wie sie auch z. B. in einem Sanierungsgutachten nach IDW S6 zu beleuchten sind, vorstellen. Es handelt sich um Krisenstadien die nicht unmittelbar aus der Gewinn- u. Verlustrechnung zu erkennen sind. Es geht hierbei um die Stakeholderkrise, die Strategiekrisis sowie um die Produkt- und Absatzkrise.

Anhand dieser Indikatoren kann der einzelne Steuerberater u. a. einen Fragenkatalog entwickeln und mit seinen Mandanten besprechen.

FAZIT | Steuerberater sollten nach neuen Dienstleistungsangeboten für die Mandanten Ausschau halten. Dazu zwingt allein schon die rasant fortschreitende Digitalisierung im Bereich der Finanzbuchhaltung. Sich mit dem Thema Sanierung- und Restrukturierung zu beschäftigen, macht seit dem Urteil des BGH (26.1.17, IX ZR 285/14) durchaus Sinn.

Voraussetzung, damit eine Sanierung und Restrukturierung gelingen kann, ist eine zeitnahe aussagefähige Finanzbuchhaltung auf Abschlussniveau. Das ist die Basis, um in Unternehmenskrisen Fortbestehensprognosen und Sanierungskonzepte erstellen zu können. Hier kann der Steuerberater seinen Mandanten ein digitalisiertes Buchhaltungstool anbieten, was diese Grundlage bietet.

Oft hätte man es vorher wissen können

Online-Selbstcheck für Unternehmen in der Krise

Indikatoren für die Früherkennung

Mit dem seit Anfang des Jahres durch das SanInsFoG geschaffenen Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (StaRUG) haben Unternehmen erstmals die Möglichkeit, bei einer festgestellten „drohenden Zahlungsunfähigkeit“ außerhalb der Insolvenz Teilverzicht auf Forderungen gegen den Willen von Gläubigern oder Gläubigergruppen durchzusetzen.

Damit die Mandanten dieses Instrumentarium überhaupt nutzen können, ist eine integrierte Unternehmensplanung mit Krisenfrühwarnsystem notwendig. Die Praxis hat gezeigt: Wenn sich Mandanten an die Vorteile einer Unternehmensplanung erst einmal gewöhnt haben, werden sie sie dauerhaft nutzen und die Dienstleistung nicht mehr kündigen.

Dieses Dienstleistungspaket kann jeder Steuerberater anbieten, unabhängig davon, ob er stärker in die Thematik Sanierung einsteigen möchte oder nicht. Es schafft auch für die reine steuerliche Beratung einen erheblichen Mehrwert. Die Aufgabe des Steuerberaters liegt primär darin, den Mandanten vor Krisen zu schützen und weniger in der Rolle des Sanierungsmentors.

Steuerberater schafft einen eigenen Mehrwert

ÜBERSICHT / Krisenszenarien (BDU-Fachverband Sanierung und Restrukturierung)

Stakeholderkrise	Strategiekrise	Produkt-/Absatzkrise
<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiterfluktuation, insb. erste und zweite Führungsebene ■ Kommunikation, Entscheidungsfindungsprozesse, Konfliktlösungsverhalten mit Gesellschaftern, Führungskräften, Banken, Lieferanten, Kunden, Betriebsrat ■ Anzahl der Stakeholder, die in Entscheidungsprozesse einbezogen werden ■ Veränderungsbereitschaft und Kritikfähigkeit der Geschäftsleitung und Organisation ■ Handlungskompetenz der Geschäftsleitung bzgl. Priorisierung, Umsetzungsstärke ■ Reaktionszeit auf äußere Veränderungen (Zölle, Gesetze, Wettbewerber etc.) ■ Anzahl der Themen, die im Jahresverlauf zu relevanten Entscheidungen führen ■ Anzahl der Entscheidungen, die auch umgesetzt werden ■ Verlässlichkeit im Nachhalten von zur Umsetzung gefassten Maßnahmen ■ Qualität und Quantität der Mitarbeiterinformation ■ Social Media & Presse Kommentare sind negativ gefärbt ■ Gesundheit des Unternehmers ■ Veränderungen der Krankheitsquote 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Uneinheitliches Verständnis des Geschäftsmodells in der Geschäftsleitung ■ Keine regelmäßige Durchführung von Strategieworkshops und Wettbewerbervergleich ■ Keine Digitalisierungskompetenz ■ Produkte am Ende des Produktlebenszyklus ■ Verringerung der Marge ■ Fehlende Dokumentation der Strategie, des Soll-Ist-Vergleichs sowie der regelmäßigen Anpassung ■ Unklare Planungsprämissen und Priorisierung der zu setzenden Maßnahmen ■ Plan- oder Kalkulationsabweichungen werden nicht nachgehalten ■ Auftragsstatus wird nicht nachgehalten ■ Kundenzufriedenheit nimmt ab ■ Verschlechterung der Quote Angebot zu Auftrag ■ Erhöhung von Sonderaktionen ■ Sinkende Zahl an Innovationen bzw. Patenten ■ Know-how-Verlust durch Outsourcing 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufbau von Beständen ■ Rückgang der Kapazitätsauslastung ■ Sinkende Marktanteile ■ Liefertermine können nicht eingehalten werden ■ Rückgang des Auftragseingangs nach Produktgruppen und Geschäftsfeldern ■ Erhöhung des Ausfalls von Produktionsanlagen ■ Erhöhung der Ausschussproduktion ■ Erhöhung der Durchlaufzeiten ■ Erhöhung der Lagerzeiten ■ Verhältnis Einsatz direkter Arbeitskräfte zur Bezugsgröße Rohhertrag verschlechtert sich

*aus KSI 02.20 Seite 56