



Bei der Alpine-Pleite 2013 war die Regelung bereits in Kraft: Lieferanten blieben an den insolventen Konzern gebunden. Foto: Karner & Dechow

Vertragsauflösung bei Insolvenz erleichtert

Seit der Insolvenzrechtsreform 2010 dürfen Lieferanten ihre Verträge bei Konkurseröffnung nicht mehr automatisch beenden. Doch das erste OGH-Urteil zu dieser Frage ließ genau eine solche Klausel zu. Das könnte Sanierungsbemühungen in Zukunft erschweren.

Thomas Trettnak

Wien – Der lange gängigen und rechtlich zulässigen Praxis, Verträge für den Fall der Eröffnung des Konkursverfahrens des Geschäftspartners automatisch enden zu lassen, wurde durch das Insolvenzrechtsänderungsgesetz (Iräg) ein Riegel vorgeschoben. Gemäß § 25b Abs. 2 IO ist seit 2010 die Vereinbarung eines Rücktrittsrechts oder der Vertragsauflösung für den Fall der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens grundsätzlich unzulässig. Vertragsstrafen, Verfallsklauseln, das Recht, den Vertrag auf einen Dritten zu übertragen, oder auch Änderungen der Zahlungskonditionen sind seither an § 25b Abs. 2 IO zu messen, wenn sie an die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens anknüpfen.

Der Grundgedanke dieser neuen Regelung war vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise auch durchaus nachvollziehbar. Schließlich ist die Chance einer Sanierung und Fortführung eines Unternehmens wesentlich davon

abhängig, ob wichtige Verträge über wiederkehrende Leistungen weiterhin aufrecht sind. Dies war sinngemäß bereits in der früheren Ausgleichsordnung (§ 20e Abs. 2 AO aF) enthalten.

Die Kehrseite der Medaille ist freilich die „Knebelung“ des nichtinsolventen Vertragspartners, der – unter Entzug seiner Privatautonomie und oft gegen seinen Willen – an den insolventen Geschäftspartner gebunden bleibt. In der Literatur und in der Praxis mehrten sich daher sehr rasch die Stimmen für eine legale Umschiffung eines solchen „automatic stay“.

Auflösungsklausel zulässig

Die Judikatur des Obersten Gerichtshofs zu § 25b IO ließ, wenig überraschend, einige Zeit auf sich warten. Umso erstaunlicher ist nunmehr, dass der OGH gleich in seiner ersten Entscheidung (21. 11. 2013, 1 Ob 157/13 i) eine Klausel zur automatischen Vertragsbeendigung, bedingt durch die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens,

als zulässig erachtet und damit den Anwendungsbereich des § 25b IO, so scheint es, im Sinne der vertragsgestalterischen Praxis eingeschränkt hat.

In seiner Begründung führte der OGH in Anlehnung an die entsprechende Norm an § 20e Abs. 2 AO aF aus, dass nach dem Willen des Gesetzgebers ein Auflösungsautomatismus dann gerechtfertigt sei, wenn auch sonstige Gründe – gemeint damit: „sachlich gerechtfertigte“ Gründe – für eine Vertragsauflösung vorliegen würden.

Ruhepause vorgezogen

Im Anlassfall war dem in finanzielle Schieflage geratenen Unternehmen von seinen Gläubigern (Kreditgebern), auflösend bedingt durch die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens, ein Teil der Kreditsumme erlassen worden. Damit sei, so der OGH, die Ruhepause, die dem Unternehmen zur Sanierung gegönnt werden soll, vorgezogen worden. Dass dabei die Kreditgeber im Fall des Scheiterns der Sanierungsbemühungen aber nicht auf die Insolvenzquote aus den erlassenen Forderungen verzichten wollten, sei dabei nur verständlich und stelle wohl einen sachlich gerechtfertigten Grund zur Vertragsauflösung dar. Ein auf § 25b Abs. 2 IO gestütztes Verbot des Wiederauflebens der erlasse-

nen Forderungen würde nämlich eine eklatante Schlechterstellung der um Sanierung bemühten Gläubiger im Vergleich zu anderen Gläubigern bedeuten.

Dieses erste OGH-Judikat wurde eindeutig von Banken als Kreditgeber und deren Beratern erkämpft. Es scheint aber nichts dagegen zu sprechen, wenn etwa Lieferanten – nicht selten funktional als Kreditgeber – von sanierungsbedürftigen Unternehmen auf die vom OGH ins Treffen geführten „sachlich gerechtfertigten“ Gründe vertrauen, können diese doch ebenso die „Ruhepause“ zur Sanierung der Insolvenz-eröffnung zeitlich vorwegnehmen.

Zu hoffen ist daher, dass die künftige Judikaturlinie zu § 25b IO ernst gemeinte Bemühungen von Gläubigern, Geschäftspartnern in Krisenzeiten selbst über längere Zeiträume – vielleicht bis zu sechs Monaten – und bis zum bitteren Ende, etwa durch übliche Stundungsvereinbarungen von Lieferantenforderungen, unter die Arme zu greifen, als zulässig erachtet. Ziel müsste sein, für außergerichtliche Sanierungen eher Anreize als Hürden zu schaffen.

DR. THOMAS TRETTNAK ist Partner bei Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati. thomas.trettnak@chsh.com