

Einleitung: Mehr Insolvenzen, weniger Makel, schärfere Haftung?

Andreas Geroldinger

- 1. Mehr Insolvenzen, weniger Makel**
- 2. Schärfere Haftung?**
- 3. Orientierungshilfe**

1. Mehr Insolvenzen, weniger Makel

Die Zahl der Insolvenzverfahren stieg 2022 in Österreich rasant an. Nimmt man die prozentuelle Entwicklung gegenüber dem Vorjahr in den Blick, so kann man in manchen Bundesländern – wie in Vorarlberg (plus 122 %) oder Oberösterreich (plus 75 %) – mit Fug und Recht von einem „**exorbitanten**“ **Anstieg der eröffneten Insolvenzverfahren** über Unternehmen sprechen.¹ Bei näherem Hinsehen sind die Zahlen aber nicht ganz so alarmierend, wie es manche Schlagzeile (zB „Der Handel blutet, Zahl der Insolvenzen explodiert“)² nahelegt. Schließlich kehrt die Insolvenzstatistik damit im Wesentlichen bloß auf das Niveau zurück, das vor der COVID-19-Pandemie herrschte.³ Während dieser Phase haben offenkundig zahlreiche Unternehmen trotz Vermögenslosigkeit **staatliche Stundungen und Corona-Unterstützungsmaßnahmen** in Anspruch genommen, wodurch es zu einem erheblichen **Rückstau** bei den Firmeninsolvenzen gekommen ist. Das ungewohnt **hohe Inflationsniveau** und die damit einhergehende **Abkehr von der Nullzinspolitik** tragen das Ihre zum Anstieg der Insolvenzzahlen bei. Inzwischen stellt auch die öffentliche Hand wieder vermehrt Anträge auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens.⁴

Damit ist aber keineswegs alles beim Alten. Im Jahr 2022 gingen in etwa zwei Drittel der neu eröffneten Insolvenzverfahren auf Gläubigeranträge zurück. Vor der COVID-19-Pandemie war die Eröffnung von Firmeninsolvenzverfahren noch weitgehend gleichmäßig auf Eigen- und Gläubigeranträge verteilt.⁵ Bereits in den Jahren 2020 und 2021 – und damit in der Hochphase der COVID-19-Pandemie – war eine drastische **Verlagerung von Eigen- zu Gläubigeranträgen** feststellbar. Dies dürfte unter anderem auf ein ausgeprägtes Vertrauen auf staatliche Unterstützungsmaßnahmen zurückzuführen sein, deutet aber auch auf eine abnehmende Bereitschaft der Unternehmer hin, ihr wirtschaftliches Scheitern einzustehen.

Speziell das letztgenannte Verhaltensmuster ist altbekannt. Schon die Denkschrift zur KO aus dem Jahr 1914 wusste Folgendes zu berichten:⁶

„Hier ist vor allem auf den **psychologisch begreiflichen Umstand** Rücksicht zu nehmen, dass der Schuldner eine eintretende Zahlungsunfähigkeit **nicht sich selbst, geschweige denn seinen Gläubigern leicht zugesteht**, dass er vielmehr alle Mittel in Bewegung setzt, um den Konkurs zu vermeiden. Er verschleudert sein Vermögen, um sich den **Schein der Zahlungsfähigkeit zu erhalten**, er sucht Kreditquellen, die sich ihm in seiner Lage oft nur unter den verderblichsten Bedingungen eröffnen, er stellt einzelne besonders drängende Gläubiger sicher, er vermehrt die Last seiner Schulden und ver-

1 AKV, Insolvenzstatistik 2022 (2023) 3.

2 Heute 13.8.2022, Der Handel blutet, Zahl der Insolvenzen explodiert.

3 KSV 1870, Insolvenzstatistik Unternehmen 2022 (2023) 1.

4 AKV, Insolvenzstatistik 2022, 4

5 AKV, Insolvenzstatistik 2022, 3.

6 Denkschrift zur Einführung einer Konkursordnung, einer Ausgleichsordnung und einer Anfechtungsordnung (1914) 6 (eigene Hervorhebungen).

mindert sein Vermögen oder wenigstens das für die unbedeckten Gläubiger übrig bleibende Vermögen, so dass durch das Treiben des Schuldners das **ganze Vermögen aufgezehrt** ist, wenn es zum **Antrag auf Konkursöffnung** kommt.“

Etwas eleganter und bündiger formulierte *Goethe* in „Wilhelm Meisters theatricalische Sendung“:⁷

„[...] man entschließt sich so ungern zum Bankrotte wie zum Tode und sucht mit Borgen und Zahlen und Verträsten, mit Paktieren und Flicken so lange hinzuhalten als möglich.“

Dieses **Hinauszögern des Antrags** um (fast) jeden Preis hat nicht zuletzt mit dem „**Makel des Konkurses**“⁸ zu tun, der in unseren Breitengraden tief im kollektiven Bewusstsein wurzelt. Wirtschaftliches Scheitern wurde über tausende Jahre hinweg stigmatisiert, brachte den „Concursanten“ oder „Bankrotteur“ nicht selten ins Gefängnis, bedeutete Schuldknechtschaft oder gar den (Frei-)Tod.⁹ So lässt Honoré (de)¹⁰ Balzac vor rund 200 Jahren die Romanfigur Vater Grandet, einen reich gewordenen „*fleißigen und geizigen Kleinbürge[r]*“¹¹, über seinen Bruder Guillaume, der als Pleitier Selbstmord begeht, sagen:

„Bankrott machen [...] heißt: von allen ehrlosen Handlungen, die ein Mann begehen kann, die ehrloseste begehen. [...] Bankrott machen [...] ist ein Diebstahl, den bedauerlicherweise das Gesetz begünstigt. Die Leute haben Guillaume Grandet ihr Geld anvertraut, weil sie ihn für ehrenhaft und redlich hielten; er aber hat ihnen alles genommen und lässt ihnen nichts als die Augen zum Weinen. Der Straßenräuber ist dem Bankrotteur noch immer vorzuziehen: jener fällt euch an, ihr könnt euch wehren, er wagt sein Leben; dieser aber ...“¹²

Immerhin tadelt *Balzac* als Erzähler, dass Vater Grandet den **Unterschied zwischen verschuldetem und unverschuldetem Bankrott** übersieht. Der – nach altem Recht vielfach nur auf Zerschlagung und Verteilung des Erlöses an die Gläubiger abziehende – Konkurs war außerdem als „**Wertvernichter schlimmster Art**“¹³ berüchtigt.

Erfreulicherweise hat sich in den letzten 200 Jahren viel verändert. Das Insolvenzverfahren erscheint deutlich **entstigmatisiert**, verstärkt rücken der insolvente Schuldner und seine **Chancen für einen „fresh start“** in den Fokus des Gesetzgebers. In Österreich und Deutschland wurden in den letzten Jahrzehnten gezielt zahlreiche „**Makelvorschriften**“¹⁴ entschärft und, nicht zuletzt getragen von Initi-

7 Goethe, Wilhelm Meisters theatricalische Sendung (Nachdruck 1986).

8 Paulus, Ein Kaleidoskop aus der Geschichte des Konkursrechts, in Konecny, Insolvenz-Forum 2008 (2009) 105 (105 ff); Uhlenbruck, Zur Geschichte des Konkurses, DZWIR 2007, 1 (1).

9 Paulus, Gedankensplitter zur Bedeutung des Insolvenzrechts, in FS Konecny (2022) 409 (410); Uhlenbruck, DZWIR 2007, 1.

10 Zum „selbstverliehenen“ Adelsprädikat siehe Zweig, Balzac – eine Biographie (1946, Nachdruck 1979).

11 FAZ 12.12.2007, Lesen Sie Balzac!

12 Balzac, Eugénie Grandet (1834; deutsche Übersetzung von Gisela Etzel, Nachdruck 1988).

13 Jaeger, Lehrbuch des deutschen Konkursrechts³ (1932) 216.

14 Uhlenbruck, DZWIR 2007, 3.

ativen der EU, **Instrumentarien zur Sanierung** ausgebaut. *Paulus* weiß in diesem Zusammenhang eine Anekdote aus Griechenland zu berichten, das 2020 ein grundlegend überarbeitetes Insolvenzrecht verabschiedet hat:¹⁵ Als der Gesetzesentwurf dem zuständigen Minister vorgelegt wurde, soll dieser den geplanten Namen „Insolvenzgesetz“ durchgestrichen und durch die Bezeichnung „Gesetz zur Schuldenbereinigung und Gewährung einer zweiten Chance sowie weitere Regelungen“ ersetzt haben.¹⁶ Nicht immer belegen derartige Etikettierungen tatsächlichen Wandel. Auf verschiedensten Ebenen wird aber mit Nachdruck an einem **Wandel der „Insolvenzkultur“** in Europa gearbeitet,¹⁷ wozu mitunter die Reorganisationsrichtlinie und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten beitragen sollen. Damit wird das Insolvenzrecht auch in gewissem Maße zur „**Dauerbaustelle“ der Gesetzgebung**.¹⁸ Hierzulande ist am 17.7.2021 das RIRUG¹⁹ in Kraft getreten, welches das österreichische Insolvenzrecht ergänzt und ändert: Die damit erlassene **Reorganisationsordnung (ReO)** etabliert ein weiteres Verfahren zur Entschuldung bestandfähiger Unternehmer, um die Zahlungsunfähigkeit abzuwenden (§ 1 Abs 1 ReO).

2. Schärfere Haftung?

Ist der **Rubikon**, also die Schwelle der **Zahlungsunfähigkeit** (§ 66 IO) oder der **Überschuldung** (§ 67 IO), allerdings einmal überschritten, dann muss der insolvente Schuldner (die Geschäftsleitung) den **Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens** stellen. Dies hat „ohne schuldhaftes Zögern“ zu geschehen, spätestens 60 Tage oder – wenn der Grund in einer „Naturkatastrophe“ (wie der COVID-19-Pandemie) besteht – 120 Tage nach dem Eintritt der Zahlungsunfähigkeit (§ 69 IO). Ganz offenkundig werden diese **Fristen** in praxi aber vielfach bei weitem überschritten, mit anderen Worten wird die **Antragspflicht häufig verletzt**. Dieser Verdacht speist sich unter anderem aus folgenden Zahlen: 2022 musste in rund 40 % aller Unternehmensinsolvenzen (was dem Niveau vor der COVID-19-Pandemie entspricht)²⁰ der Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens mangels kostendeckenden Vermögens abgewiesen werden; das heißt, in der Masse war nicht einmal ein Vermögen von 4.000 € zur Deckung der An-

15 Siehe dazu Metallinos/Portokallis/Potamitis/Rokas, The new Greek Insolvency Framework, EIRJ 2021, 1.

16 *Paulus* in FS Konecny 409.

17 Zu den Hintergründen der „rescue culture“ siehe Zipperer, Die Insolvenz – historische, literarische und philosophische Aspekte des wirtschaftlichen Scheiterns, NJW 2016, 750 (751); ferner Klöhn/Franke, Grund- und Gegenwartsfragen des Sanierungsrechts – Ein Beitrag zu der europäischen Restrukturierungsrichtlinie und dem deutschen SanInsFoG, ZEuP 2022, 44 (50 ff).

18 Für Deutschland siehe etwa Klinck in Fridgen/Geiwitz/Göpfert, BeckOK Insolvenzrecht²⁹ (15.10.2022) Geschichte und Chronik Rz 113 mwN.

19 Restrukturierungs- und Insolvenz-Richtlinie-Umsetzungsgesetz, BGBl I 2021/147.

20 AKV, Insolvenzstatistik 2018 (2019) 3 (2148 Fälle von 5172 Firmeninsolvenzen [41,5 %] im Jahr 2017; 2233 Fälle von 5205 Firmeninsolvenzen [42,9 %] im Jahr 2018); AKV, Insolvenzstatistik 2019 (2020) 3 (2247 Fälle von 5292 Firmeninsolvenzen [42,5 %] im Jahr 2019).

laufkosten des Insolvenzverfahrens vorhanden.²¹ Etwa 28 % aller Insolvenzverfahren endeten im Jahr 2022 mit einem Totalausfall für die Gläubiger.²²

Was zunächst vor allem als Problem der Gläubiger erscheinen mag, wächst sich immer öfter zu einem **ernsthaften Problem für die Geschäftsleitung** aus. Denn unter bestimmten Voraussetzungen haften Geschäftsführer den Gläubigern für erlittenen Schaden und deren Bereitschaft, derartige **Haftungsansprüche** „scharf zu stellen“, nimmt ganz offenkundig zu.²³ Geprüft wird in solchen Fällen unter anderem, ob die Geschäftsleitung den Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens zu spät gestellt, Gläubigerinteressen grob fahrlässig beeinträchtigt, einzelne Gläubiger begünstigt, die Vermögenslage des Unternehmens in Jahresabschlüssen unrichtig dargestellt oder Gesellschaftern unzulässige Vorteile gewährt hat. Ebenso werden **Abgabemeldungen** gegenüber der Finanz und der Sozialversicherung unter die Lupe genommen. Die Konsequenzen können von einer persönlichen Haftung bis hin zu Haftstrafen (wegen strafrechtlich relevanter „Kridadelikte“) reichen.

Diese (**Haftungs-)**Risiken für die Geschäftsleitung sind keineswegs neu. Die gegenwärtige **Ballung von Krisenszenarien**, die sich (ohne Anspruch auf Vollständigkeit) schlagwortartig mit „COVID-19-Pandemie, Lieferengpässe, Inflation, Energiekrise, Ukraine-Krieg, Klimawandel“ zusammenfassen lässt, und der damit einhergehende **Verlust an Planbarkeit** erhöhen aber das Risiko für Maßnahmen, die sich letzten Endes als nachteilig erweisen.²⁴ Sich laufend wandelnde rechtliche Vorgaben (Stichwort: „Corona-Gesetzgebung“) erschweren die Orientierung. Der Grat zwischen dem erlaubten Eingehen eines unternehmerischen Risikos einerseits und haftungsbegründendem oder gar strafrechtlich relevantem Verhalten andererseits ist oder erscheint mitunter besonders schmal, das **Haftungsrisiko scheint sich zu verschärfen**.

3. Orientierungshilfe

Nicht selten erweist sich bei der Prüfung der eben skizzierten Vorwürfe, dass sich die Geschäftsleitung **zu spät mit den rechtlichen Implikationen einer wirtschaftlichen Schieflage auseinandergesetzt** hat. Vor wenigen Wochen konnte man in der Tageszeitung „Die Presse“ einen Artikel mit der Überschrift „Firmenpleiten: Manager in der Haftungsfalle“ lesen.²⁵ Die darin zu findende Aufzählung an Problemfeldern liest sich wie das Inhaltsverzeichnis des vorliegenden Buches.

21 AKV, Insolvenzstatistik 2022, 4 (2067 Fälle von 4967 Firmeninsolvenzen [41,6 %] im Jahr 2022); KSV 1870, Insolvenzstatistik Unternehmen 2022, 3 (1871 Fälle von 4775 Firmeninsolvenzen [39,2 %] im Jahr 2022). Die Ursache für die unterschiedlichen Zahlen konnte nicht festgestellt werden.

22 AKV, Insolvenzstatistik 2022, 3.

23 Die Presse 13.10.2022, Firmenpleiten: Manager in der Haftungsfalle.

24 Die Presse 13.10.2022, Firmenpleiten: Manager in der Haftungsfalle.

25 Die Presse 13.10.2022, Firmenpleiten: Manager in der Haftungsfalle.

Manchem Betroffenen fehlt es in der kritischen Phase schlicht an einer **kompakten Orientierungshilfe**.

Denn, ab wann ist man insolvent und läuft die Frist zur Antragstellung? Im Gesetz sucht man vergebens nach einer klaren Definition der Zahlungsunfähigkeit. Selbst der Oberste Gerichtshof hat sich erst im Jahr 2011 – nach knapp 100 Jahren der Geltung von KO bzw IO – zu einer einigermaßen **klar konturierten Definition** durchgerungen.²⁶ Wer diese nicht in einer (einigermaßen komplexen und langen) Entscheidung zum Anfechtungsrecht suchen, sondern sie praxisgerecht aufgearbeitet haben möchte, liest im Beitrag von *Thomas Kurz* nach. Die drängenden Fragen, aus „welcher Ecke“ **Haftungsrisiken** drohen und was ab dem Zeitpunkt, zu dem eine **wirtschaftliche Schieflage erkennbar** wird, eigentlich zu tun bzw noch **erlaubt** ist, beantworten *Michael Haiböck (Zivilrecht)* einerseits und *Bernd Wiesinger* mit *Laura Viechtbauer (Strafrecht)* andererseits. Diese Themen sind eng mit dem **Gebot zur Gläubigergleichbehandlung** verwoben, dem *Julia Goth* auf den Grund geht. *Johanna Fischer, Daniela Huemer* und *Alexander Müller* verdeutlichen in ihrem Beitrag, dass es einen Bereich des **erlaubten wirtschaftlichen Risikos** gibt – mit anderen Worten, dass Unternehmer auch scheitern dürfen. Gilt es eine **Insolvenz aufzuarbeiten**, werden Rechts- und Geschäftsbeziehungen zwischen Gesellschaften und ihren Gesellschaftern besonders kritisch beäugt, um allfällige Verstöße gegen das **Verbot der Einlagenrückgewähr** aufzudecken; den breiten Anwendungsbereich und die Rechtsfolgen erläutert *Teresa Simone Braunschmid* anhand einprägsamer Judikaturbeispiele. Und schließlich nimmt *Christian Jetzinger* die in der Praxis weit verbreiteten „**D&O-Versicherungen**“ unter die Lupe und zeigt, welche Risiken sich damit abdecken lassen und welche nicht.

Damit reichen Herausgeber und Autor:innen dieses Buches der Praxis einen **kompakten Leitfaden** an die Hand, um Haftungsrisiken zu identifizieren und **zivil- wie strafrechtlich relevante Fehlritte zu vermeiden**.

26 OGH 3 Ob 99/10w JBl 2011, 458 = EvBl 2011/105 (Konecny).

Kapitel 1: Wann wird's kritisch?

Thomas Kurz

1. Ausgangssachverhalte

2. Krise = materielle Insolvenz

3. Zahlungsunfähigkeit (Fall A)

3.1. Allgemeines/Definition

3.1.1. Problematische Liquiditätssituation

3.1.2. Zum Begriff der Zahlungsunfähigkeit

3.2. Exkurs „Prognose“

3.2.1. „Prognosen sind schwierig, besonders, wenn sie die Zukunft betreffen“

3.2.2. Überprüfbarkeit der Prognose

3.2.3. Juristische Umsetzung

3.3. Prognosezeitraum/-ziel

3.3.1. „Leading Case“ OGH 19.1.2011, 3 Ob 99/10w

3.3.2. Zur Liquiditätsschlüsse (Deckungslücke)

3.3.3. Zum „Illiiquiditätszeitraum“

3.3.4. Inhalt der Prognose

3.4. Liquiditätsbetrachtung

3.4.1. Ergebnisskizze Fall A

4. Überschuldung (Fall B)

4.1. Allgemeines/Definition

4.1.1. Drohende Illiquidität

4.1.2. Gesetzliche Normierung und Grundsatzentscheidung des OGH

4.2. Überschuldungsstatus (zu Liquidationswerten)

4.2.1. Rechnerische Überschuldung

4.2.2. Rangrücktritt

4.2.3. Zwischenergebnis

4.3. Fortbestehensprognose

4.3.1. Was ist eine Fortbestehensprognose?

4.3.2. Wann ist eine Fortbestehensprognose zu erstellen?

4.3.3. Prognoseziel und -zeitraum

4.3.3.1. Kernaussage des OGH

4.3.3.2. Was sagt der Leitfaden?

4.3.3.3. Primärprognose

- 4.3.3.4. Sekundärprognose
- 4.3.3.5. Prognoseziel (eigene Ansicht)
- 4.3.3.6. Prognosezeitraum
- 4.3.4. Prognosewahrscheinlichkeit
- 4.3.5. Sanierungsmaßnahmen
- 4.3.6. Form, Aufbau und Mindestinhalt der Fortbestehensprognose
- 4.3.7. Beweislast/Dokumentation

5. Was hat Vorrang: Überschuldungsstatus oder Fortbestehensprognose?

6. Resümee

1. Ausgangssachverhalte

Fall A (Zahlungsunfähigkeit)

Die A GmbH befindet sich in Liquiditätsproblemen. Deren Geschäftsführung hofft, die Lieferanten in den nächsten drei bis vier Monaten bezahlen zu können. Es existieren bereits Ratenvereinbarungen mit der ÖGK und dem Finanzamt. Weiters gelang es der Geschäftsführung, mit der Hausbank eine Stundungsvereinbarung zu einem offenen Abstattungskredit zu treffen.

Fall B (Überschuldung)

Die B GmbH erwirtschaftete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen erfreulichen Jahresgewinn und verfügt über gute Liquidität für die Finanzierung des aktuellen Geschäftsbetriebes, aber

- es besteht die drohende Gefahr des Verlustes des Hauptkunden, mit welchem etwa 50 % des letzten Jahresumsatzes erzielt wurden; oder
- der Produktzyklus des langjährigen Erfolgsproduktes steht vor dem Ende und es ist nach wie vor kein Nachfolgeprodukt in Sicht; oder
- bei einem exportorientierten Unternehmen mit einer Exportquote von mehr als 90 % zeichnen sich dramatische Umsatzeinbrüche auf den wesentlichen Auslandsmärkten ab.

In allen Fallkonstellationen stellt sich für die Geschäftsführung des Unternehmens die dringende Frage: „Befindet sich mein Unternehmen in der Krise?“

2. Krise = materielle Insolvenz

Um den Rahmen dieses Beitrags nicht zu sprengen, wird hier von einem eingeschränkten Begriffsverständnis der „Krise“ dahingehend ausgegangen, dass diese als **materielle Insolvenz** verstanden wird.¹

Der Eintritt der materiellen Insolvenz, welcher plastischer auch als „Insolvenz-/Konkurs-Reife“ bezeichnet werden kann, ist ein dramatischer, krisenhafter Zustand eines Unternehmens, der bei Kapitalgesellschaften, wie den im Fokus dieser Untersuchung stehenden Gesellschaften mit beschränkter Haftung, in zwei Dimensionen auftreten kann:

- a) **Zahlungsunfähigkeit** und
- b) (rechnerische/insolvenzrechtliche) **Überschuldung**.

Zunächst soll das Augenmerk auf den Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit gerichtet werden.

¹ Weitere haftungsrelevante Krisenszenarien wie etwa das Haftungsregime nach dem Unternehmensreorganisationsgesetz (BGBl I 1997/114 idG) werden in Kapitel 3 behandelt.

3. Zahlungsunfähigkeit (Fall A)

3.1. Allgemeines/Definition

3.1.1. Problematische Liquiditätssituation

Nach dem Fall A zugrundeliegenden Ausgangssachverhalt kann die A GmbH aufgrund von Liquiditätsproblemen aktuell nicht alle Gläubiger befriedigen. Die Situation sei dahingehend präzisiert, dass einige Lieferanten bereits mit Klage gedroht haben und die Ratenvereinbarung mit der zuständigen Gebietskrankenkasse zu stande kam, nachdem diese die Exekutionsführung auf Basis eines erlassenen Rückstandsausweises angekündigt hat. Bedeutet diese problematische Liquiditätssituation bereits eine Zahlungsunfähigkeit im technischen Sinn?

3.1.2. Zum Begriff der Zahlungsunfähigkeit

Die Insolvenzordnung definiert den Begriff der Zahlungsunfähigkeit nicht. Sie legt lediglich fest, dass die Eröffnung des Insolvenzverfahrens den Eintritt der Zahlungsunfähigkeit voraussetzt (§ 66 Abs 1 IO) und dass diese Zahlungsunfähigkeit insbesondere anzunehmen ist, wenn der Schuldner seine Zahlungen einstellt (§ 66 Abs 2 IO).

Die herrschende Meinung, insbesondere die Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofes, nimmt Zahlungsunfähigkeit an, „(...) wenn der Schuldner mangels bereiter Zahlungsmittel nicht in der Lage ist, seine fälligen Schulden zu bezahlen und er sich die erforderlichen Zahlungsmittel voraussichtlich auch nicht alsbald verschaffen kann“.²

Zunächst ist von Bedeutung, dass bei der Beurteilung der Zahlungsunfähigkeit **nur die fälligen** Verbindlichkeiten von Bedeutung sind; erst künftig fällig werdende Schulden sind nicht zu berücksichtigen.³ Auf unseren Ausgangsfall bezogen bedeutet dies, dass aufgrund der Ratenvereinbarung mit der ÖGK und der vereinbarten Stundung mit der Hausbank diese Verbindlichkeiten für die Frage, ob die Zahlungsunfähigkeit eingetreten ist, nicht relevant sind.⁴ Weiters ist **nur die Fälligkeit** der Forderungen maßgeblich, **nicht** aber auch, dass die **Gläubiger** schon „andrängen“.⁵ Es spielt also bei der konkreten Fallkonstellation keine Rolle,

2 Vgl etwa OGH 19.1.2011, 3 Ob 99/10w; vgl auch SZ 38/61; SZ 55/65; SZ 60/207 = ÖBA 1988, 270 (Koziol mwN aus dem Schrifttum); RIS-Justiz RS0064528; Dellinger in Konecny/Schubert, Insolvenzgesetze § 66 KO Rz 5 mwN.

3 Vgl OGH 8 Ob 624/88 SZ 63/124 = WBI 1990, 348; ebenso Dellinger in Konecny/Schubert, Insolvenzgesetze § 66 KO Rz 23. **Achtung:** Aus Haftungsgründen sollten **Fälligkeiten** in der OP-Liste Kreditoren **korrekt** ausgewiesen werden, da sich Insolvenzverwalter und Prozessgutachter erfahrungsgemäß primär an den in der Finanzbuchhaltung ausgewiesenen Daten orientieren.

4 Zu dieser Thematik darf im Detail auf die Ausführungen unter Punkt 3.4. verwiesen werden.

5 Vgl bereits Sprung/Schumacher, Die Zahlungsunfähigkeit als Konkursöffnungsgrund (§ 68 KO), JBl 1978, 122 (131).