Warum ein Letter of Intent (LoI) für Käufer und Verkäufer viel wert ist

Im Vorfeld von Unternehmenskäufen empfiehlt sich die Verfassung eines Letter of Intent. Häufig wird beim Kauf- oder Verkaufsprozess eines Unternehmens die Frage nach der Notwendigkeit gestellt. Schließlich entstehen Kosten, und gerade mittelständische Unternehmen stellen dieses wichtige Erfolgsinstrument voreilig in Frage. Die Erfahrungen zeigen jedoch, dass ein LoI sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer viel wert ist.

Wolfgang A. Bürger Mai 2023 Lesezeit ca. 2 Min. Beitrag 9.2-01



Der Letter of Intent (LoI) ist zwar „nur" eine Absichtserklärung, die im Hinblick auf den eigentlichen Vertragsabschluss rechtlich unverbindlich ist, die aber zugleich die Ernsthaftigkeit und wesentlichen Eckpunkte der Verhandlungen zum Ausdruck bringt. Dass dieser für beide Parteien auch noch viel wert sein kann, hat mehrere Gründe.

Ein wichtiger Bestandteil eines LoI ist die einvernehmliche Dokumentation des Verhandlungsstandes. Bei diesem Punkt kommt es öfter zu Missverständnissen, was schon als vereinbart wahrgenommen oder „eben nur mal angesprochen wurde". Deshalb ist es wichtig, das geplante Vorhaben zu beschreiben und dessen Bestandteile genau zu definieren.

Ebenso wichtig ist es, Meilensteine und damit verbunden einen realistischen Zeitplan für die Verhandlungen festzulegen. Ein gemeinsam vereinbarter Zeitplan hilft, das Tempo zu halten oder sogar zu beschleunigen. Denn die Erfahrung zeigt, dass mit zunehmender Dauer ein Scheitern wahrscheinlicher wird.

Gründe für Verzögerungen können taktische „Spiele“ oder schlichtweg eine Unentschlossenheit auf der Käufer- oder Verkäuferseite sein. Die mögliche Zusicherung einer Exklusivitätsphase für den Käufer gibt z.B. dem Interessenten die Sicherheit, sich mit dem LoI jetzt auf die folgenden Schritte konzentrieren zu können und nicht mehr weiter zwingend nach rechts und links schauen zu müssen. Im Verlauf der Verhandlungen kommt es zur Offenlegung der intimsten Unternehmensdaten. Deshalb ist ein weiterer Punkt, die Vereinbarung absoluter Geheimhaltung mit dem LoI präziser zu vereinbaren, als bei der Exposé-Übergabe, die bei Verletzung auch zur Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen führen kann.

Bestandteile eines LoI können sein:

- Bezeichnung der Vertragspartner
- Interessenbekundung an der Durchführung der bezeichneten Transaktion
- Zusammenfassung bisheriger Gesprächsergebnisse (möglichst konkrete Preisdefinition oder Nennung eines Preiskorridors)
- Konkretisierung des Transaktionsvorhabens (wer kauft eigentlich was?)
- Zeitplan (der Due-Diligence-Prüfung)
- Vollmachterteilung zugunsten einer das Kaufobjekt prüfenden Partei (z.B. im Rahmen einer Due Diligence)
- Befristungen, Bedingungen (z.B. Offenlegung der Finanzierungsstruktur des Käufers) und Vorbehalte
- Geheimhaltungsverpflichtung bzgl. der erhaltenen Informationen, Definition von Ausnahmen, ggf. Sanktionen bei Zuwiderhandlung (Konventionalstrafe)
- Herausgabe- bzw. Vernichtungsanspruch von erhaltenen Dokumenten
- Hinweis auf die fehlende Bindungswirkung des LoI
- Beendigungsgründe für die laufenden Verhandlungen
- Auslagenersatzregelungen (für Wirtschaftsprüfer, Gutachter, Rechtsanwälte usw.)
- Ggf. Exklusivitätsklausel

Nicht zuletzt wird oft die Frage gestellt, wer die Kosten für den LoI übernimmt. Besser wäre hier die Frage, wer bestimmt, was darin steht. Denn eine gemeinsame Vereinbarung bindet beide Seiten und hat mehr Gewicht als eine mündliche Absichtserklärung.

Die aktive Nutzung eines LoI im Prozess der Unternehmensnachfolge trennt die Spreu vom Weizen. Und das zählt. Zum Vorteil von Käufer und Verkäufer.

Herzlichst, Ihr Wolfgang Bürger

BEGRIFFE IM NACHFOLGE abc

Absichtserklärung · Exklusivität · Due Diligence · Geheimhaltungsvereinbarung

Erklärt auf nachfolgetalk.de/nachfolgeabc

EINORDNUNG

NachfolgeCheck 9.2 · Externer Verkauf

Verhandlung & Letter of Intent

Wolfgang A. Bürger
Nachfolgeberater · Gastgeber des NachfolgeTalk
buerger@kern-unternehmensnachfolge.com · www.nachfolgetalk.de

Stand: Mai 2023. Dieser Beitrag gibt einen allgemeinen Überblick und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht.