

# WAS IST EIGENTLICH - Der Letter of Intent?

---

Ein eigenes Unternehmen zu gründen, ist für viele ein lang gehegter Traum. Mit seinem Kompakt-Lexikon für Unternehmensgründungen gibt Herausgeber Tobias Kollmann Firmenchefs in spe einen Leitfaden an die Hand. [manager-magazin.de](http://manager-magazin.de) präsentiert wöchentlich einen Auszug aus dem Lexikon.

## 1. Begriff

Ein Letter of Intent (LOI) ist eine unverbindliche Absichtserklärung zwischen zwei oder mehreren Vertragspartnern, in dem die Vertragsparteien bestätigen, dass sie in Verhandlungen über einen Vertragsabschluss stehen. Der LOI bildet in der Regel die Grundlage für den anschließenden Vertrag. Er begründet keinerlei Rechtsansprüche.

## 2. Inhalt

Am gebräuchlichsten ist der LOI im Zusammenhang mit dem Kauf und Verkauf von Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder deren Assets sowie im Zusammenhang mit Beteiligungsverhandlungen bezüglich des Einstiegs neuer Investoren. Haben die Vertragsparteien im Zuge der Verhandlungen generelle Einigkeit über die Eckpunkte des Kaufgegenstandes sowie den Preis erlangt, formuliert der Käufer darauf basierend eine unverbindliche Absichtserklärung, die er unterzeichnet und dem Verkäufer vorlegt. Stimmt der Verkäufer dem Inhalt des LOI durch seine eigene Unterschrift zu, so willigen beide Parteien ein, in den Verhandlungen fortzufahren und sie durch einen Vertrag zum Abschluss zu bringen.

Vor allem im angelsächsischen Raum ist es üblich, dass der Käufer nach der Unterzeichnung des LOI eine Anzahlung auf den Kaufpreis leistet, um so sein ernsthaftes Interesse zu bekunden. Mit der Anzahlung wird in den meisten Fällen eine "No-Shop"-Vereinbarung getroffen, die dem Verkäufer eine Strafe auferlegt, sollten die Verhandlungen aus einem Grund scheitern, den nicht der Käufer zu verantworten hat. So wird der Verkäufer gezwungen, während der vereinbarten Zeit ausschließlich mit dem Käufer Verhandlungen zu führen (Exklusivität der Verhandlung).

### Abbruch der Verhandlungen möglich

Abgesehen davon ist die Unverbindlichkeit des LOI jedoch so zu verstehen, dass jede Partei zu jedem Zeitpunkt nach Ablauf der Exklusivität das Recht hat, die Verhandlungen abubrechen. In diesem Fall wird die Anzahlung des Käufers zurückgezahlt. Der unterzeichnete LOI dient den Vertragsparteien als Nachweis der Ernsthaftigkeit der Verhandlungen gegenüber ihren jeweiligen Aktionären, Darlehensgebern und Entscheidungsgremien.

Der Käufer beginnt nach der Einigung über den LOI mit seiner Due Diligence, in deren Zuge er auch mit den Anwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Banken des Verkäufers spricht. Seine teilweise sehr hohen Investitionen in die Due Diligence sind durch die Vereinbarungen zur Exklusivität und die Regelungen zur Kostenübernahme beim Scheitern der Verhandlungen geschützt. Während der Käufer den Kaufgegenstand prüft, bereiten die Anwälte des Verkäufers den Kaufvertrag vor.

Neben der Exklusivität kommt der sogenannten Verschwiegenheitsklausel im LOI die größte Bedeutung zu. Hierin vereinbaren die Parteien, über alle Informationen, die sie im Zuge der Verhandlungen und Due Diligence erhalten, strengstes Stillschweigen zu bewahren. Vor allem dann, wenn der Kaufinteressent ein Wettbewerber ist, gestaltet sich die Offenlegung von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Absatz, Umsatz, Herstellkosten und

Preisgestaltung zu einer sensiblen Angelegenheit, weil der Verkäufer erst nach erfolgreichem Abschluss der Verhandlungen sicher sein kann, dass der Käufer nicht nur Industriespionage betreiben wollte.

Dritter wichtiger Punkt im LOI sind die Vereinbarungen zum Timing: Die Vertragsparteien legen sich auf einen Zeitplan bis zum Abschluss des Kaufvertrages fest.

### 3. Multiple Letters of Intent

Nicht immer ist der LOI das Ergebnis von Verhandlungen. Treten bei einer M&A-Transaktion mehrere potenzielle Käufer auf, bei denen man von deren Interesse an einer Übernahme des zu kaufenden Unternehmens ausgehen kann, so ist es üblich, dass der beauftragte M&A-Berater ein kontrolliertes Bieterverfahren eröffnet. Dazu stellt er allen Bietern ein Paket an denselben Informationen zur Verfügung und fordert sie auf, bis zu einem bestimmten Termin ein unverbindliches Angebot in Form eines LOI abzugeben. Der Verkäufer erhält also LOI, ohne in signifikante Verhandlungen mit den Kaufinteressenten eingetreten zu sein.

Gemeinsam mit dem M&A-Berater gilt es, die erhaltenen unverbindlichen Kaufangebote zu qualifizieren und sich schließlich für einen Kaufinteressenten zu entscheiden, mit dem die Verhandlungen intensiviert werden. Da ein LOI jedoch unverbindlich ist, machen Kaufinteressenten meist zu optimistische Angebote, die sie im Laufe der Verhandlungen schrittweise zurücknehmen. Deshalb ist es sinnvoll, die Bietersituation auch mit den anderen ernsthaft interessierten potenziellen Käufern aufrecht zu erhalten, soweit dies eine möglicherweise vereinbarte Exklusivität zulässt.

## 1. Begriff

Ein Letter of Intent (LOI) ist eine unverbindliche Absichtserklärung zwischen zwei oder mehreren Vertragspartnern, in dem die Vertragsparteien bestätigen, dass sie in Verhandlungen über einen Vertragsabschluss stehen. Der LOI bildet in der Regel die Grundlage für den anschließenden Vertrag. Er begründet keinerlei Rechtsansprüche.

## 2. Inhalt

Am gebräuchlichsten ist der LOI im Zusammenhang mit dem Kauf und Verkauf von Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder deren Assets sowie im Zusammenhang mit Beteiligungsverhandlungen bezüglich des Einstiegs neuer Investoren. Haben die Vertragsparteien im Zuge der Verhandlungen generelle Einigkeit über die Eckpunkte des Kaufgegenstandes sowie den Preis erlangt, formuliert der Käufer darauf basierend eine unverbindliche Absichtserklärung, die er unterzeichnet und dem Verkäufer vorlegt. Stimmt der Verkäufer dem Inhalt des LOI durch seine eigene Unterschrift zu, so willigen beide Parteien ein, in den Verhandlungen fortzufahren und sie durch einen Vertrag zum Abschluss zu bringen.

Vor allem im angelsächsischen Raum ist es üblich, dass der Käufer nach der Unterzeichnung des LOI eine Anzahlung auf den Kaufpreis leistet, um so sein ernsthaftes Interesse zu bekunden. Mit der Anzahlung wird in den meisten Fällen eine "No-Shop"-Vereinbarung getroffen, die dem Verkäufer eine Strafe auferlegt, sollten die Verhandlungen aus einem Grund scheitern, den nicht der Käufer zu verantworten hat. So wird der Verkäufer gezwungen, während der vereinbarten Zeit ausschließlich mit dem Käufer Verhandlungen zu führen (Exklusivität der Verhandlung).

## Abbruch der Verhandlungen möglich

Abgesehen davon ist die Unverbindlichkeit des LOI jedoch so zu verstehen, dass jede Partei zu jedem Zeitpunkt nach Ablauf der Exklusivität das Recht hat, die Verhandlungen abubrechen. In diesem Fall wird die Anzahlung des Käufers zurückgezahlt. Der unterzeichnete LOI dient den Vertragsparteien als Nachweis der Ernsthaftigkeit der Verhandlungen gegenüber ihren jeweiligen Aktionären, Darlehensgebern und Entscheidungsgremien.

Der Käufer beginnt nach der Einigung über den LOI mit seiner [Due Diligence](#), in deren Zuge er auch mit den Anwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Banken des Verkäufers spricht. Seine teilweise sehr hohen Investitionen in die Due Diligence sind durch die Vereinbarungen zur Exklusivität und die Regelungen zur Kostenübernahme beim Scheitern der Verhandlungen geschützt. Während der Käufer den Kaufgegenstand prüft, bereiten die Anwälte des Verkäufers den Kaufvertrag vor.

➔ [Weiter zu Teil 2: Mehrere Bieter](#)

## Was ist eigentlich - Due Dilligence

---

### 1. Begriff

Unter Due Dilligence (Beteiligungsprüfung, Informationsoffenlegung) versteht man die sorgfältige, systematische und detaillierte Erhebung, Prüfung und Analyse von Daten eines Investitions-, Übernahme- oder Fusionskandidaten beziehungsweise die Offenlegung der Daten durch das Zielobjekt.

### 2. Merkmale

Die Initiative zur Due Dilligence kann analog zur Transaktionsinitiative sowohl vom Käufer als auch vom Verkäufer des Unternehmens oder der Beteiligung ausgehen. Im Kaufbeziehungsweise Verkaufsprozess folgt die Due Dilligence der Identifizierung des Akquisitionsobjekts beziehungsweise der Käufer und der Klärung des Verkaufsbeziehungsweise Kaufsinteresses. Sie dient neben der generellen Kaufbeziehungsweise Verkaufsentscheidung auch zur Festlegung des Verhaltens und der Forderungen in den folgenden Kaufbeziehungsweise Verkaufsverhandlungen. Sie kann sowohl vom Unternehmen selbst oder auch in deren Auftrag von einem spezialisierten Wirtschaftsprüfungsunternehmen übernommen werden.

Die Due Dilligence ist besonders im Bereich Venture Capital wichtig, da private Unternehmen keiner Publikationspflicht unterliegen und somit weniger Informationen vorliegen. Meist sind dies auch junge Unternehmen, welche sich in der Entwicklungsphase befinden und nicht auf eine lange Erfahrung in ihrem Stammgeschäft zurückblicken können. Dadurch existieren weniger Informationen und eine höherer Ungewissheit.

Die Due Dilligence nimmt einen Zeitraum von etwa drei bis sechs Monaten in Anspruch und ist meist in Phasen gegliedert, um den Informationsaufwand im Falle einer negativen Beurteilung zu reduzieren. So beginnt sie mit einer Grobanalyse (Screening) und geht bei positiver Beurteilung in die Feinanalyse über. In dieser Phase werden auch intensive Gespräche mit dem Management und Besichtigungen vor Ort durchgeführt. Die Ergebnisse der Due Dilligence werden in einem abschließenden Bericht festgehalten.