



Die Bedeutung eines Letter of Intent (LOI) in Unternehmens- transaktionen

Ein Letter of Intent (LOI), zu Deutsch Absichtserklärung, ist eine Grund-
satzvereinbarung, welche nach den ersten Kontakten und Verhandlung-
en unterzeichnet wird. Es handelt sich dabei um eine vorvertragliche
Vereinbarung, die die Absicht der beteiligten Parteien, eine Unterneh-
menstranskation abzuschließen, festhält. Zeitlich ist der LOI vor der
Due Diligence, welche in einem Folgebeitrag behandelt wird, angesie-
delt. Der LOI markiert oft den Beginn formeller Verhandlungen und
schafft eine Grundlage für weitere Schritte.

Folgend werden wir auf einige wesentliche Punkte, die die Bedeutung
eines LOI in Unternehmenstransaktionen erklären, eingehen und die
Vorteile, die sich daraus ergeben können, skizzieren:

I. Klare Absichtserklärung

Der LOI dient dazu, die klare Absicht der Parteien, das Geschäft abzu-
schließen, zu dokumentieren. Er legt die grundlegenden Bedingungen
und Vereinbarungen fest, die Gegenstand der weiteren Verhandlung-
en und des endgültigen Vertrags sein werden.

II. Vertraulichkeit und Exklusivität

Ein wichtiger Aspekt des LOI ist die Regelung von Vertraulichkeit und
Exklusivität. **Grundsätzlich besitzt der LOI aber keine rechtliche Ver-
bindlichkeit, gleichwohl können einzelne Passagen bereits mit Ver-
pflichtungen einhergehen, wie z.B. beim Umgang von sensiblen Daten
oder ein non-disclosure agreement, welches auch in einem Folgebei-
trag behandelt wird.** Die beteiligten Parteien verpflichten sich, Infor-
mationen im Zusammenhang mit der Transaktion vertraulich zu be-
handeln. Gleichzeitig kann der Verkäufer sich dazu verpflichten, wäh-
rend der Verhandlungsphase nicht mit anderen potenziellen Käufern
zu verhandeln.

III. Klärung der Hauptbedingungen

Der LOI skizziert oft die grundlegenden Bedingungen der Transaktion,
einschließlich des Kaufpreises, der Zahlungsmodalitäten, des Zeit-
plans und anderer wichtiger Parameter. **Dies untermauert die Ernsthaft-
igkeit der beiden Parteien** und schafft Klarheit über die wesentlichen
Punkte der Verhandlungen. **Wesentliche Bestandteile eines LOI sind u.
A. die klare Benennung und Identifikation von Vertragspartnern, ein-
schließlich deren Rolle und Verantwortung, Geheimhaltungspflichten,
Vollmachten für Prüfungen durch Dritte, sowie ein Finanzierungsplan
und ein Zeitplan.**

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

info@renneberg-gruppe.de
renneberg-gruppe.de

■ Göttingen – Gleichen
Kleines Feld 7
37130 Gleichen – Klein Lengden
Telefon: 05508 9766-0
Telefax: 05508 9766-60

■ Göttingen – Zentrum
Bürgerstraße 42 a
37073 Göttingen
Telefon: 0551 770 771-0
Telefax: 0551 770 771-360

■ Hamburg
Am Sandtorkai 50 (SKAI)
20457 Hamburg
Telefon: 040 300 6188-400
Telefax: 040 300 6188-64



IV. Verhandlungsleitfaden

Der LOI dient als Leitfaden für die weiteren Verhandlungen. Er gibt den Parteien eine klare Struktur, auf der sie aufbauen können, und erleichtert den Prozess, indem er die Verhandlungsschwerpunkte bereits in einem frühen Stadium festlegt. **Gleichzeitig ist es ratsam bereits einen Zeitplan festzulegen, an dem die Parteien sich orientieren können und der im besten Fall sogar dafür sorgt, dass der Prozess schneller abgewickelt werden kann.**

V. Risikoreduktion

Durch die einvernehmliche Dokumentation während des LOI-Prozesses, werden potenzielle Missverständnisse und Missinterpretationen reduziert. Dies hilft, Risiken zu minimieren und die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Abschlusses der Transaktion zu erhöhen.

VI. Finanzierungssicherheit

Ein LOI kann auch Klarheit darüber schaffen, wie die Finanzierung arrangiert wird. Dies ist besonders wichtig, um sicherzustellen, dass die Mittel für die Transaktion verfügbar sind, bevor die Parteien in die endgültige Vertragsphase eintreten.

VII. Fazit

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass der LOI für jeden Unternehmensverkauf empfehlenswert ist. Er ist insofern ein wertvolles Instrument in Unternehmenstransaktionen, da er den Weg für klare Verhandlungen ebnen kann. Durch die Festlegung der Absicht, die grundlegenden Bedingungen und den Verhandlungsrahmen **mit Zeitplan** bietet der LOI eine solide Grundlage für den erfolgreichen Abschluss von Geschäften. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass der LOI nicht rechtlich bindend ist und die endgültigen Vereinbarungen im endgültigen Vertrag festgelegt werden müssen.

Partner & Steuerberater
Thomas Loy
loy@renneberg-gruppe.de
040-3006188-400