

Leseprobe zu



Heussen

## **Letter of Intent**

Absichtserklärungen, Geheimhaltungsvereinbarungen, Optionen, Vorverträge

2. Auflage, 2014, 248 Seiten, broschiert, Monographie / Praxisbuch / Ratgeber, 16 x 24cm

ISBN 978-3-504-65909-7

54,80 €

# Vorwort

## Ein praktischer Leitfaden

Das Anwalts-Checkbuch zum Letter of Intent soll Rechtsanwälten, Vertragsjuristen und Managern einen roten Faden durch die unzähligen Erklärungen und Vereinbarungen liefern, die im Vorfeld komplexere Verträge üblich geworden sind. Teil A erklärt die Funktionen solcher Dokumente, erläutert die Begriffe und Formen – auch im internationalen Rechtsverkehr – und zeigt typische Verwendungen in der Unternehmenspraxis. Die einzelnen Phasen, durch die ein solches Dokument läuft und die Reaktionen, die darauf zu erwarten sind, werden im Teil D anhand eines einheitlichen Szenarios wie in einem Planspiel veranschaulicht. Wer sich bisher selten mit dem Thema „Letter of Intent“ beschäftigt hat, sollte zunächst dieses Szenario in einem Zug durchlesen, um daraus eine konkrete Anschauung der typischen Probleme zu gewinnen.

Teil B gibt einen allgemeinen Einblick in die typischen Rechtsfragen, die sich bei einem Letter of Intent stellen, bevorzugt anhand der Rechtsprechung. Er erhebt nicht den Anspruch einer vollständigen Kommentierung des Rechtsgebiets, sondern beschränkt sich auf eine praxisnahe Übersicht. Detailfragen sind über die Spezialliteratur zu klären, die man sich über das Literaturverzeichnis vor allem über die Datenbanken, Kommentare, Aufsätze und Formularbücher erschließen kann.

Teil C ist das Kernstück des Buches. Hier wird ein Phasenplan vorgestellt, der es dem Leser ermöglicht, sich selbst einen Letter of Intent in geeigneter Form zu entwerfen oder auf einen Entwurf taktisch richtig zu reagieren:

- Schon die Korrespondenz zwischen den Parteien und Dritten, die eine Verhandlung einleitet, muss in die Gesamtplanung einbezogen werden, an deren Ende der Vertrag steht;
- in der nächsten Phase des Vertragsdesigns, in der Texte entworfen werden, müssen die taktisch/strategischen Leitlinien bereits entwickelt sein, die diese Arbeit ebenfalls prägen;
- die Verhandlung über den Letter of Intent wird von den gleichen Elementen bestimmt, die jede Vertragsverhandlung prägen und kann sehr komplex werden;
- in vielen Fällen enthält ein Letter of Intent bereits Vorleistungen oder Teilleistungen, deren Durchführung zu überwachen ist
- und schließlich sollten auch die beabsichtigten Wirkungen eines Letter of Intent in das Vertragscontrolling mit einbezogen werden.

Die Darstellung folgt hier dem Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement, das vor knapp zwanzig Jahren erstmals ein einheitli-

ches Aufbauschema für Verträge (6er Raster) vorgestellt hat, das sich auch für den Letter of Intent eignet, wenn man die formalen Besonderheiten (Briefform, einseitige Erklärung et cetera) entsprechend berücksichtigt. Für viele Detailfragen vor allem des Teils C – etwa zur Verhandlungstaktik oder zum Umgang mit ausländischen Vertragspartnern – kann auf das Handbuch verwiesen werden.

### **Praxisbeispiele und ihre Gefahren**

Im Teil E sind zum Schluss weitere Praxisbeispiele angefügt, die von dem grundsätzlich empfohlenen Aufbauschema abweichen und teilweise in englischer Sprache abgefasst sind. Dabei handelt es sich um vollständig anonymisierte Beispiele aus unserer Vertragspraxis, bei denen wir unser 6-er Raster und (meist) die deutsche Vertragssprache nicht durchsetzen konnten. Gerade deshalb zeigen sie besonders anschaulich, dass man seine Ideallinie in Verhandlungen nicht immer verfolgen kann und trotzdem zu einem beiderseits akzeptablen Ergebnis kommen kann.

Wir haben die englischsprachigen Praxisbeispiele (bis auf wenige Ausnahmen) bewusst nicht ins Deutsche übersetzt, auf die Gefahr hin, dass die englischen Fassungen nicht frei von Mehrdeutigkeiten und/oder Übersetzungsfehlern sind! In der Praxis sind diese Probleme unvermeidbar und jeder Verfasser eines Entwurfs muss sich darüber im Klaren sein, welche Risiken sich daraus ergeben, dass Sprache und Rechtssystem auseinanderfallen – von den eigenen Wissenslücken und unzureichenden Sprachkenntnissen einmal ganz abgesehen. (Sehr wichtig: Den Versicherungsschutz für Arbeit in fremden Sprachen und Rechtsordnungen und Übersetzungsrisiken genau überprüfen!) Der einzige Trost ist: Nicht nur wir haben diese Texte akzeptiert, sondern auch die beteiligten Parteien und deren Anwälte. Prozesse führen wir über keinen dieser Texte. Bitte betrachten Sie gleichwohl diese Beispiele nur als Anregungen dafür, woran diverse Verhandlungspartner in der konkreten Situation gedacht haben: Wenn Sie einzelne Beispiele oder Textpassagen in Ihre Arbeit übernehmen wollen, müssen Sie konkret prüfen, ob sie in der jeweiligen Situation der in – oder ausländischen Rechtslage entsprechen!

### **Checklisten, Software und Mindmaps als Werkzeuge**

Modernes Vertragsdesign arbeitet mit Softwarewerkzeugen der unterschiedlichsten Art. Checklisten kann man in gängigen Textverarbeitungssystemen, in Excel Tabellen oder mit Datenbank Software erstellen, vor allem aber kann man das gesamte Arbeitsumfeld, indem ein bestimmter Entwurf entsteht, mit Mindmaps sichtbar machen. Juristen sind es noch nicht gewöhnt, die gängige Software auf diesem Gebiet für ihre tägliche Arbeit zu nutzen. Die strukturierte Vorgehensweise, die hier empfohlen wird, ist die Voraussetzung für den wirksamen Einsatz

solcher Mittel. So erarbeiten Sie sich sehr schnell eine einheitliche Arbeitstechnik auf hohem Niveau, die einen wesentlichen Beitrag zum anwaltlichen Qualitätsmanagement darstellt: Dem schwierigen Ziel, schnell und gleichzeitig zuverlässig zu arbeiten, werden Sie auf diese Weise ein gutes Stück näher kommen. Verlag und Autoren wünschen Ihnen dabei viel Erfolg.

Berlin, im November 2013

Die Verfasser

**Prof. Dr. Benno Heussen**, Rechtsanwalt, Of-Counsel der *HEUSSEN* Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und Honorarprofessor an der Leibniz Universität Hannover, hat für den Vertragsentwurf das bei Otto Schmidt erscheinende *Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement* (4. Auflage 2014) entwickelt, dessen Werkzeuge hier auf den Letter of Intent – teils zweisprachig – angewendet werden.

**Rechtsanwalt Dr. Gerhard Pischel LL.M.** (Univ. London), Lehrbeauftragter an der Universität München, ist beruflich vor allem mit dem Kartellrecht befasst, **Dr. Markus Junker** mit dem IT-Recht, **Dr. Dirk von dem Knesebeck** (Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht) mit Gesellschaftsrecht, Kapitalmarktrecht und M & A Projekten. Sie sind bei *HEUSSEN* in München tätig.