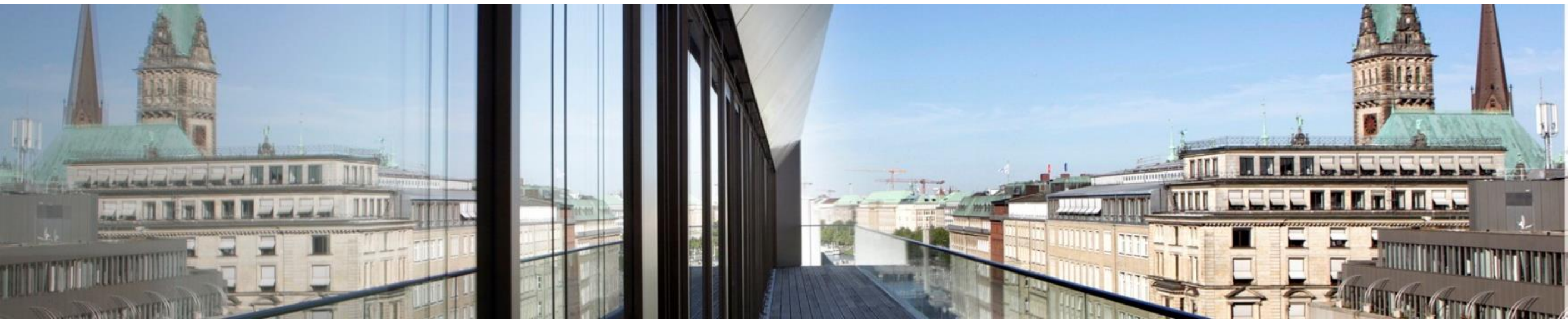




Letter of Intent: Kernbestandteile und Grenzen

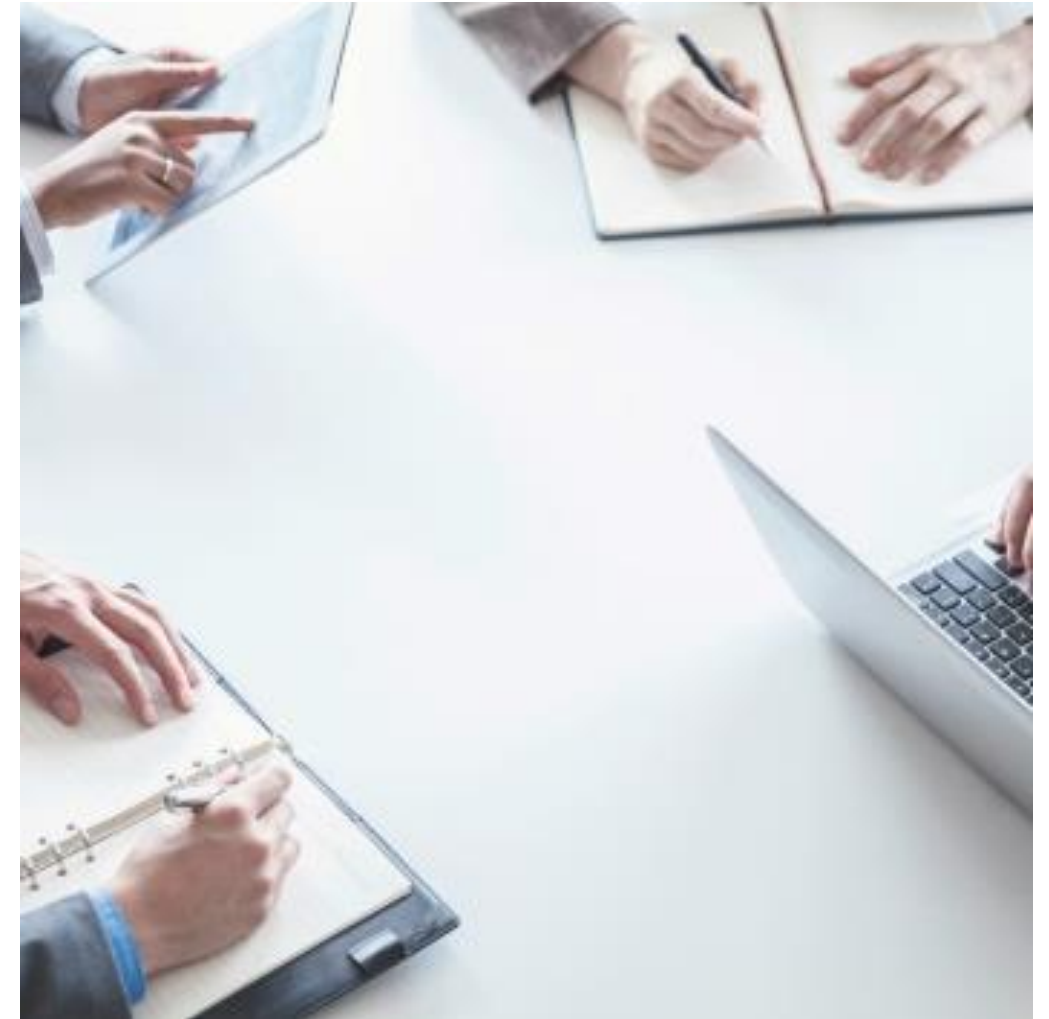
30. November 2023

Übersicht

- Einführung
- „*Must-haves*“ und deren Regelungstiefe
- Arten der Exklusivität, Vertragsstrafe und Kostenübernahme
- Annahmen für den Abschluss des Kaufvertrages
- (Un-)Verbindlichkeit des Lol für die Verhandlung des Kaufvertrages und dessen Abschluss
- Fazit

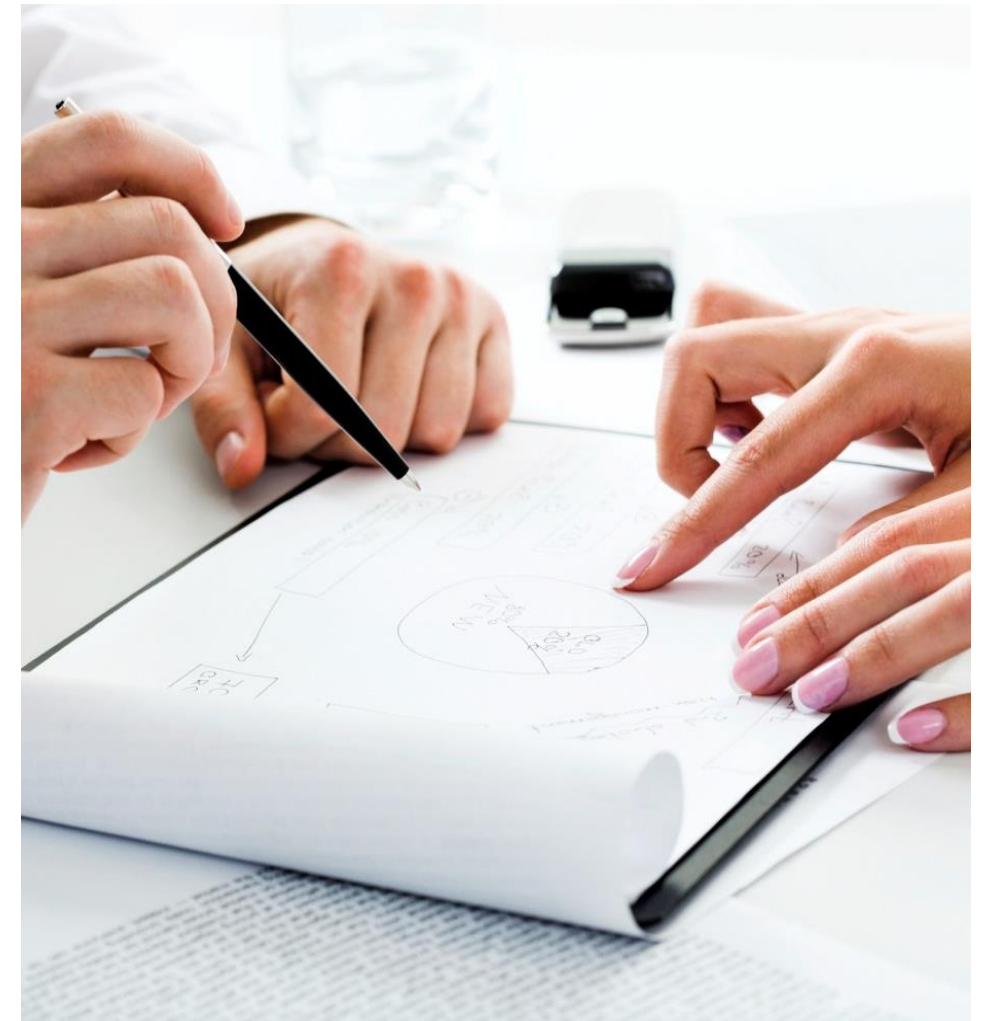
Einführung

- Zweck des Lol:
 - Definition der relevanten wirtschaftlichen Eckpunkte
 - Festlegung des Ablaufs und des Zeitplans der Transaktion
 - Ggf. Vereinbarung von Exklusivität
- Zeitpunkt des Abschlusses
 - Eine gesonderte Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) ist bereits unterzeichnet und erste Informationen wurden ausgetauscht
 - Hinsichtlich der wirtschaftlichen Bedingungen zeichnet sich eine Einigung ab
 - Due Diligence Prüfung hat in der Regel noch nicht begonnen



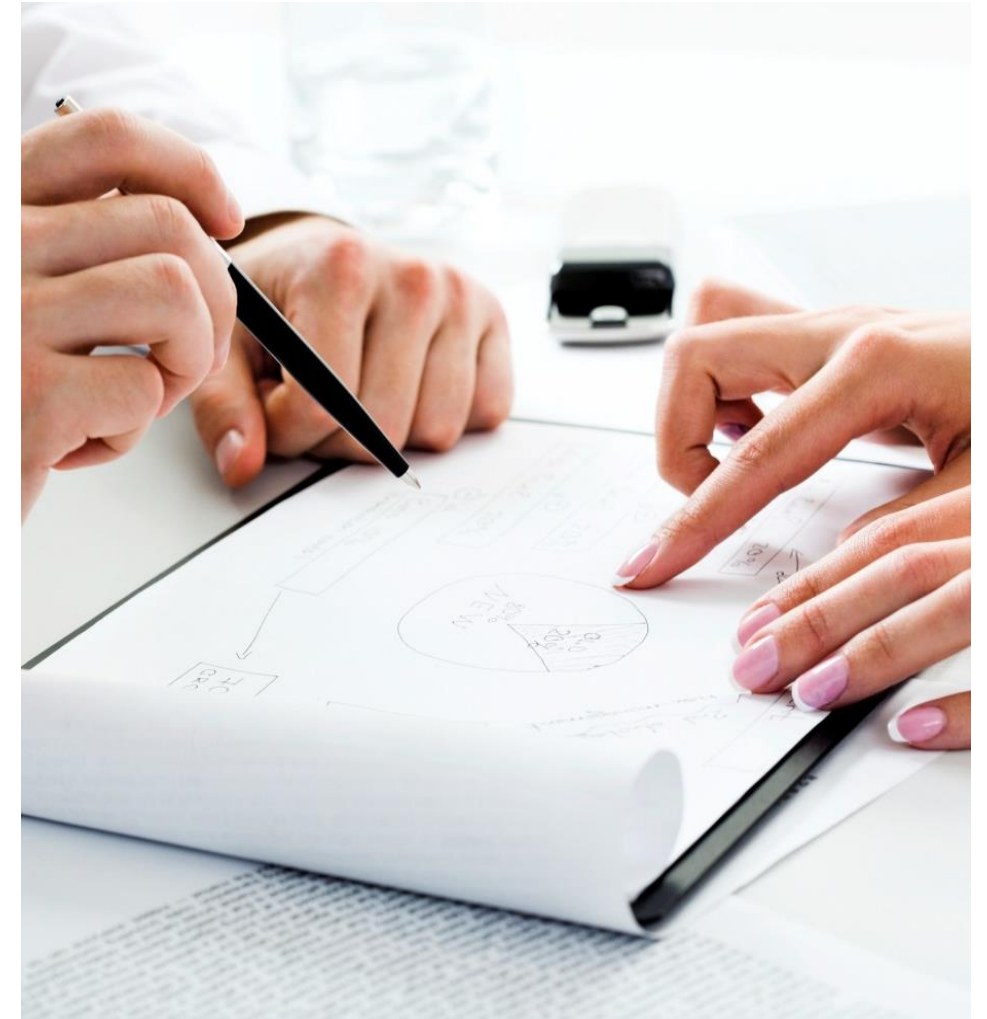
„Must-haves“ und deren Regelungstiefe

- Vertragsparteien
- Gegenstand der Transaktion, u.a.:
 - Zielgesellschaft(en)
 - Share Deal / Asset Deal
- Ablauf und Zeitplan hinsichtlich der Transaktion
- Vorbehalt der Due Diligence Prüfung
- Vollzugsvoraussetzungen (z.B. Fusionskontrolle, Gremienvorbehalt)



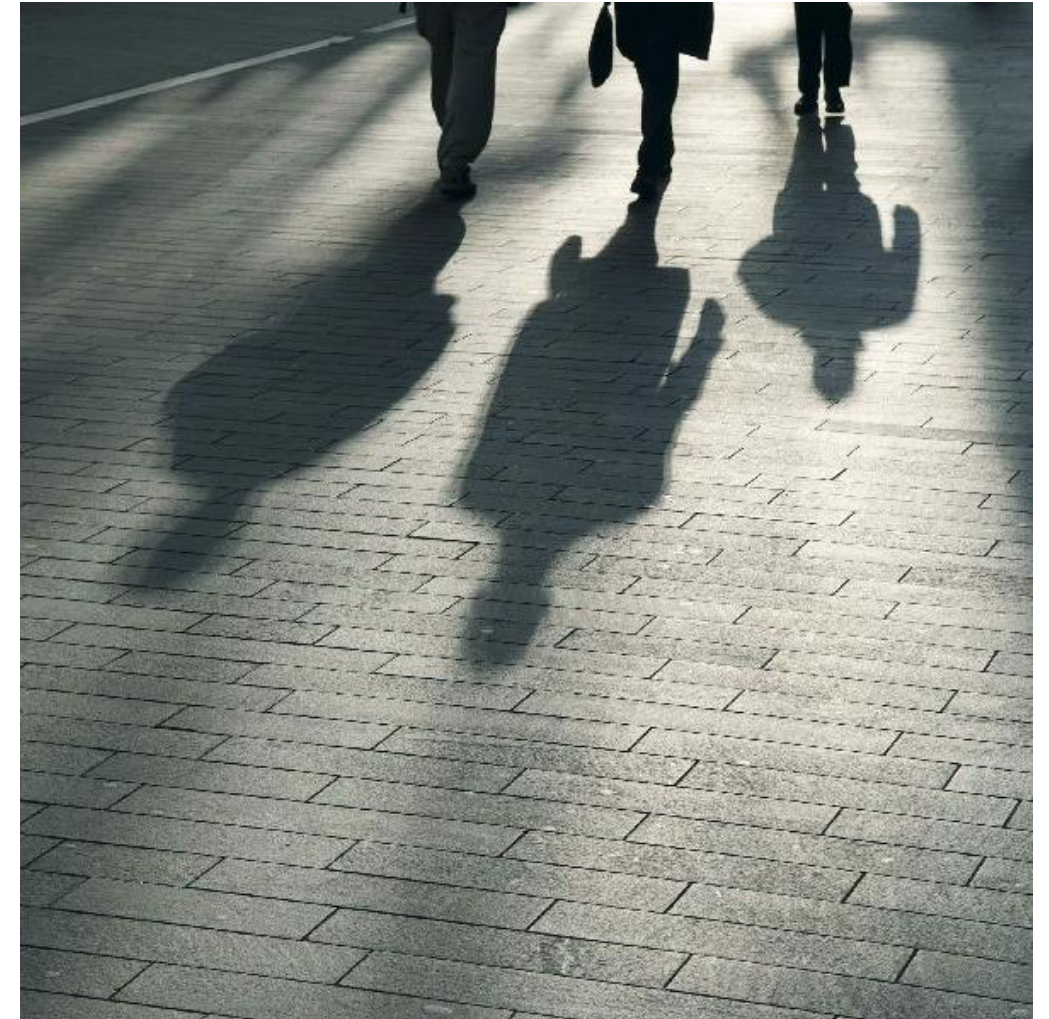
„Must-haves“ und deren Regelungstiefe

- Besonderheiten der Transaktion, z.B.:
 - Vorgelagerte Maßnahmen, z.B. Umstrukturierungen
 - Rückbeteiligung der Verkäufer, Verbleib in Geschäftsführung
 - Mitarbeiterbeteiligung
 - Strategische Überlegungen
 - Management- und Integrationskonzept



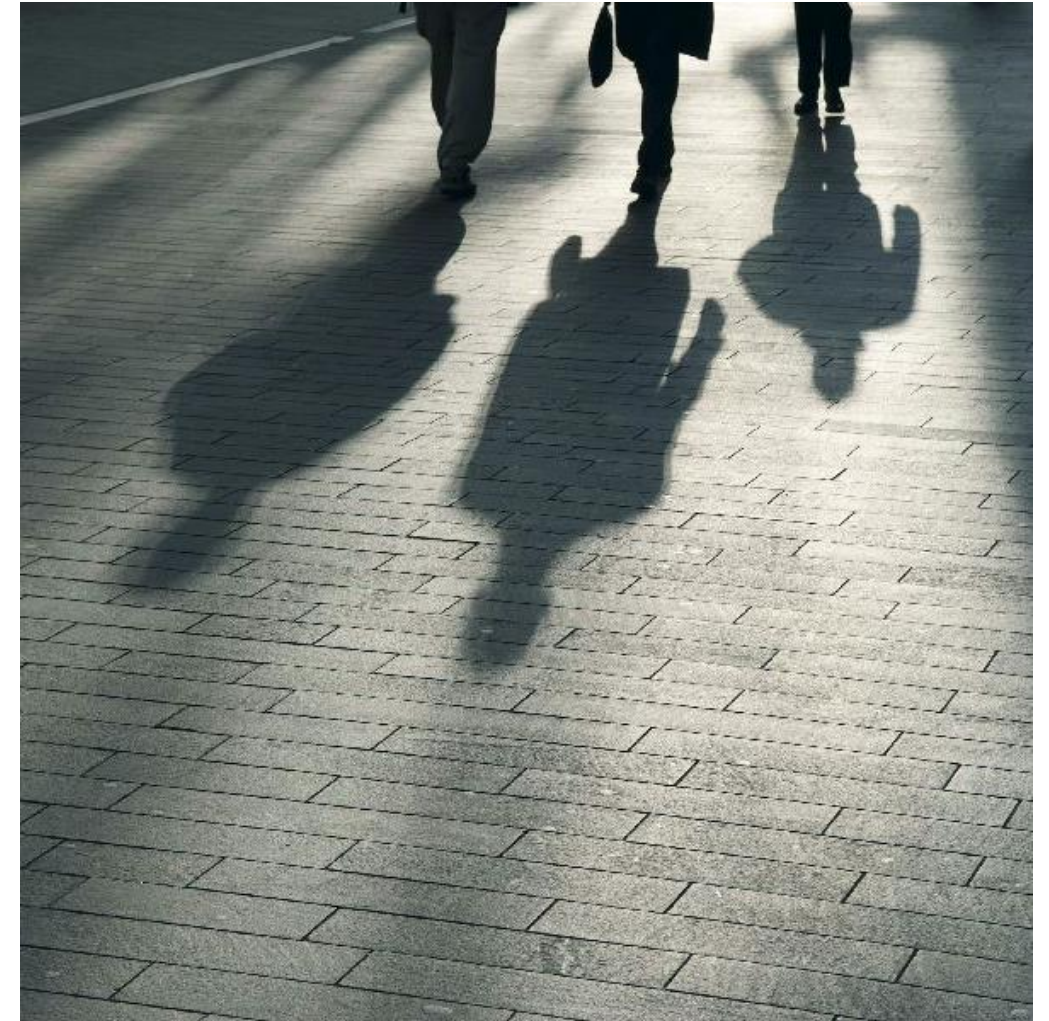
„Must-haves“ und deren Regelungstiefe

- Kaufpreis und Kaufpreismechanik, u.a.
 - Wirtschaftlicher Stichtag
 - Locked Box vs. Closing Accounts
 - Enterprise Value vs. Equity Value
 - Cash-and-debt-free Kaufpreisanpassung (ggf. schon mit entsprechenden Bilanzpositionen)
 - bei hohen unterjährigen Schwankungen im Net-Working-Capital auch „NWC-Normalisierung“
 - Ggf. Earn-Out Komponenten



„Must-haves“ und deren Regelungstiefe

- Haftungsregime (Garantien, Freistellungen, Sicherheiten, ggf. W&I-Versicherung)
- Wettbewerbs- und Abwerbeverbote
- Exklusivität
- Vertraulichkeit (ggf. Verweis auf bestehendes NDA)
- Regelungen zu (Un-)Verbindlichkeit, Kostentragung, Streitbeilegung, Anwendbares Recht, Gerichtsstand



Arten der Exklusivität, Vertragsstrafe und Kostenübernahme

- Arten der Exklusivität:
 - *Abschlussexklusivität*, d.h. zeitlich befristete Verpflichtung des Verkäufers, die Transaktion nicht mit einem Dritten abzuschließen (milde Ausgestaltung)
 - *Verhandlungsexklusivität*, d.h. zeitlich befristete Verpflichtung des Verkäufers, die Transaktion mit keinem Dritten zu verhandeln (strengere Ausgestaltung)
- Absicherung der Exklusivitätsverpflichtung durch Vertragsstrafe (pauschalierter Schadensersatz)
- Der Höhe nach beschränkte Kostenübernahme bei Abbruch der Verhandlungen, ggf. auch nach Ablauf der Exklusivität



Annahmen für den Abschluss des Kaufvertrages (Beispiele)

- Zufriedenstellende Ergebnisse der Due Diligence Prüfung, z.B.
 - Die dem Angebot zugrunde liegenden finanziellen Kennziffern (z.B. Finanzverbindlichkeiten, Niveau Working Capital) haben sich bestätigt.
 - Wesentliche rechtliche oder steuerliche Risiken sind nicht festgestellt worden.
- Nachhaltigkeit der in der Vergangenheit erwirtschafteten Ergebnisse des Unternehmens
- Verbleib von wesentlichen Mitarbeitern des Unternehmens
- Beendigung und/oder Neuregelung der vertraglichen Beziehungen zwischen Unternehmen und Verkäufer



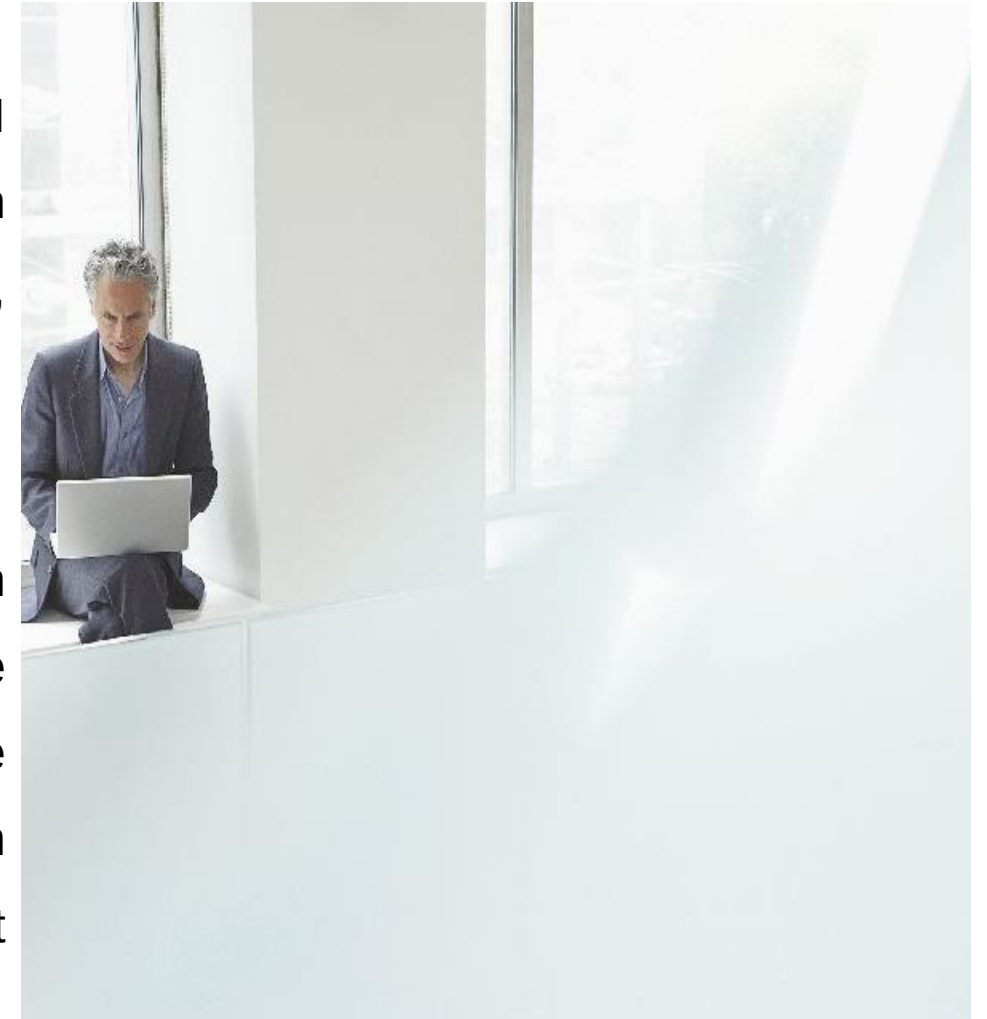
(Un-)Verbindlichkeit des Lol für die Verhandlung des Kaufvertrages und dessen Abschluss

■ Rechtliche Verbindlichkeit:

- Üblicherweise wird vereinbart, dass die Regelungen im Lol rechtlich unverbindlich sind. Nur einzelne Regelungen sollen rechtlich verbindlich sein, insbesondere zu Exklusivität, Vertraulichkeit, anwendbares Recht und Gerichtsstand.

■ „Faktische“ Verbindlichkeit

- Trotz ihrer rechtlichen Unverbindlichkeit ist mit den Regelungen des Lol für die Verhandlung des Kaufvertrages eine gewisse „faktische“ Verbindlichkeit verbunden, so dass von ihnen – je nach Detailgrad und Tiefe der Regelung sowie der jeweiligen Verhandlungsposition der Parteien – üblicherweise nicht wesentlich abgewichen wird.



Fazit

- Durch einen sorgfältig gestalteten Letter of Intent lassen sich Überraschungen in einer fortgeschrittenen Phase der Transaktion vermeiden. Die wesentlichen wirtschaftlichen Eckpunkte werden im Lol bereits zu Beginn der Transaktion vereinbart.
- Durch die Vereinbarung von Ablauf und Zeitplan lässt sich die Transaktion bereits zu Beginn einvernehmlich im Lol strukturieren.
- Das Kostenrisiko des Interessenten (Käufer) kann durch die Vereinbarung einer Kostenübernahme durch den Verkäufer bei Abbruch der Verhandlungen zu einem gewissen Umfang abgemildert werden.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Dr. Julius Wedemeyer, LL.M.

Rechtsanwalt / Salaried Partner

Neuer Wall 63
20354 Hamburg

T +49 40 355280 - 780
F +49 40 355280 - 80
j.wedemeyer@heuking.de